لولم تقرأ إلا كتاباً واحداً في الألف سنة الأخيرة فليكن هذا !!

د. صلاح صالح الراشد

كيف تخطط لحياتك ؟



مركز الراشد
Al-Rashed Center
حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within

"ليت لو كانت عندنا هذه المعلومات منذ مئات السنين"

لو لم تقرأ إلا كتابا واحدا في الألفية فاقرأ هذا الكتاب

د. صلاح صالح الراشد

كيف تخطط لحياتك؟

أروع وأقوى برنامج عملي وفعّال في اكتشاف معنى الحياة والشعور بالذات

ستضع خلال قراءة هذا الكتاب:

- رسالتك في الحياة
- مخطط الدنيا والآخرة
- مخطط الـ ٥٠٠ سنة.
- مخطط حياتك كلها
- مخطط العشرين سنة
- الخطة الخمسية
- الخطة السنوية
- المتابعات الأسبوعية واليومية

«ليت لو توفرت هذه المعلومات لنا منذ كم مائة سنة!»

حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within

بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

إلى الملقب بالداخل
فخر الدين صلاح صالح الراشد

صلاح

مقدمة

(ولتنظر نفسٌ ما قدَّمت لغد)[1]

يرى العلماء من خلال دراسات أُعدت أن نسبة الذين يخططون لحياتهم لا تصل ٣٪ من مجموع الناس كلها، وأن هذه النسبة القليلة هي التي تقود المجتمعات في مجالات الحياة المتنوعة. في دراسة أعدتها جامعة هارفارد الأمريكية عام ١٩٧٠م سألوا فيها مائة طالب عن خططهم في المستقبل وما إذا كانت لديهم خططاً واضحة، ثلاثة فقط من المائة أجابوا بالتفاصيل عن خططهم المستقبلية، البقية لم يعرفوا ما الذي يريدون تحقيقه بعد... بعد عشرين سنة قامت الجامعة بالبحث عن المائة طالب فوجدت الثلاثة هؤلاء يملكون أكثر من ٩٠٪ من ممتلكات المائة كلهم. إن التخطيط أهم سر في نجاح الناجحين في الدنيا، وأهم من التخطيط أيضاً أن تكون للإنسان رسالة. يرى العلماء النفسانيون أن الذين لا يحملون رسالة أكثر عرضة للمشاكل والصدمات النفسية والاجتماعية. إن الرسالة والرؤية أهم ما يجب أن تضعه لنفسك الآن.

أخي العزيز.. أختي العزيزة

أود أن أشكرك لشراء هذه المادة المقروءة والعملية، وأود أن أرحب فيك في جولة مع الذات وتحديد المصير، سوف أكون مضيفك في هذا الكتاب ومساعدك، وسوف أستعرض لك كيفية وضع رسالة ورؤية لحياتك. هذه الساعات التي سوف تقضيها في تعلم هذه المادة وتطبيق ما فيها قد تكون أهم ساعات في حياتك كلها!

إن هذه المادة علمياً تكون بعنوان «الرسالة والرؤية» وقد استخلصتها من

---

١ سورة الحشر: ١٨.

عـدة دراسـات وكـتب وتجـارب، فـقـد دربت هـذه الدورة لمئـات من أفـاضـل النـاس سنوات طويلة، ومنذ بداية التسعينيات واستفدت منهم أكثر مما أفدت فتبلورت فكرة [illegible]

في هذه المادة سوف أستعرض لك بالإضافة إلى أشياء كثيرة أخرى أهم مسألتين تحتاج إليهما للانطلاق في حياتك: تحديد رسالة لحياتك، ووضع أهداف. سوف تتعلم عدة أمور، منها:

- كيف تكتشف رسالتك الحالية في الحياة؟
- كيف تضع أو تغير في هذه الرسالة وفق ما تتمناه؟
- كيف ترسم خطة استراتيجية وبعيدة المدى لحياتك؟
- كيف تضع خطة قصيرة المدى وسريعة التنفيذ؟
- كيف تطبق الخطة؟
- كيف تكون شخصاً منجزاً وفعالاً؟

هذه المعلومات عادة ما تُعطى في أكثر من خمس دورات قد صغتها لك في برنامج عملي مزود بالجداول السهلة ومصاغ بطريقة مسلية وعملية ومختصرة، تغنيك عن الكثير من الكلام والتفاصيل. سوف آخذك في جولة روحانية نفسية عقلية وخيالية وخطوة خطوة تنتهي فيها بوضع رسالتك ورؤيتك في الحياة الآخرة والحياة الدنيا بإذن الله. إن هذه المادة قد لا تجد لها مثيلاً اليوم ألبته.

إن كل ما أود أن أسمعه منك هو أنك فعلاً مستعد لذلك، وبعدما تضع خطتك لحياتك ورؤيتك وتتبع بعض الإرشادات التي سأذكرها لك سوف تفاجأ

من التغييرات التي ستطرأ على حياتك. سترى أبواب التوفيق تتفتح لك، وستشعر بأن لحياتك معنى، ستحب الحياة ولن تهاب الممات، سيتساوى لك الأمران، أيضاً، فقد تكون أستاذ دكتور في الجامعة وقد تكون من حملة الشهادات الابتدائية، حتى إذا كنت لا تقرأ ولا تكتب فيمكنك متابعة البرنامج من خلال من يقرأ ويكتب لك، هذا البرنامج لكل إنسان يود أن يضع لحياته معنى، وأن يتعلم كيف يحقق أمانيه بطريقة تضمن له - بعون الله - ذلك.

إن البرنامج صيغ لك بطريقة عملية تسلكها خطوة خطوة. إذا كنت فقط تقرأ دون أن تطبق فهذه المادة ليست لك. هناك مواد مسجلة ومكتوبة كثيرة لي في مركز الراشد، إذا أردت الحصول عليها، مصاغة بطريقة عرض المعلومة، هذه المادة ليست كذلك. هذه المادة عملية، لذا التطبيق فيها واجب. إذا كنت لا تطبق فأرجو منك أن ترجع هذه المادة وتسترجع أموالك. لقد سمعت الكثيرين من الناس يقولون: «لقد تغيرت حياتنا منذ عرفنا إصداراتك وقرأنا كتاباتك»، لقد سمعت وقرأت هذه الجملة، دون مبالغة مئات ربما آلاف المرات، وفي كل مرة أسعد بسماع أو قراءة ذلك، وأحيل ذلك إلى برامجنا التي نصيغها دائماً بطريقة عملية وتطبيقية، لكني من حين إلى آخر أسمع شخصاً يقول لي: «لم أستفد شيئاً من الإصدار التالي»، ثم أبادر بسؤاله: «هل طبقت أم استمعت وقرأت فقط؟» وفي كل مرة الإجابة معروفة «لم أطبق»، أو «حاولت»، أو «فترة لكني...»، وكل ذلك يعني بالنسبة لي أن هذا الشخص لم يطبق ولم يأبه بالنداءات المتكررة له «إن هذه المادة عملية يجب تطبيق ما فيها». إنني شخصياً لا أتعاطف مع الناس الذي يتشكون

ويتمارضون ويُسقطون على الناس والظروف والماضي، هؤلاء طريقهم مليء بالشوك، وأنا مذ وضعت رسالتي وبدأت مع أخوتي وأخواتي في مركز الراشد رسالة النهضة بهذه الأمة من الباب الصحيح، وهو النفس، حددت استراتيجيتي في العمل مع الناس. وقد وجدت الناس في التعامل مع الحياة خمسة أنواع:

١ - الناجحون المنطلقون المحددون لمسارهم المتيقنون من طريقهم. فهؤلاء هم الذين نتعاون معهم في المركز كنقاط قوة لنا جميعاً كبشر وكأمة، ونحن وهم نشكل قوة ضاربة ضد الشر وناصرة للخير.

٢ - الجادون في الوصول لغاياتهم مهما كلفهم ذلك من مهام واجتهاد ، فهؤلاء معنا على الطريق، نحن وإياهم صف واحد نعين بعضنا بعضاً. وهؤلاء مراكز قوة للأمة أينما كانوا.

٣ - الباحثون الذين لديهم الاستعداد للتطبيق والتضحية والجد ونبذ الشكوى والتذمر والإسقاط، فهؤلاء سيجدون منّا كل العون الممكن بما تتيحه أوقاتنا وجهودنا وإمكاناتنا.

٤ - المسقطون غير الجادين المنتظرون للسماء أن تمدهم بالحلول، والحظ أن يزودهم بالتغيير، والآخرين أن يعملوا عنهم ، فهؤلاء قد صرفنا النظر عنهم حالياً، والسبب أننا لانملك حالياً القدرات والإمكانات والجهود التي يطلبها أولئك. ولقد كنا ومازلنا حذرين في تفريط طاقتنا معهم، فهم يمتصون الكثير من الطاقة الإيجابية في مقابل النتائج القليلة، فهم يائسون وبائسون.

٥ - المثبِّطون غير الراغبين في الجد والاجتهاد، فهؤلاء ونحن في مفترقين مختلفين لا نلتقي.

ولقد آثرنا العمل مع النوعيات الثلاثة الأولى لكون هؤلاء سهلين في النتائج وكلما زادوا زادت طاقة الأمة والبشرية الإيجابية.

ومن هنا أنا أنصح بأن لا تضيع الجهود في العمل مع اليائسين والمحبطين والمثبِّطين، وصدق الله سبحانه وتعالى في كتابه: ﴿ولو أرادوا الخروج لأعدوا له عدة ولكن كره الله انبعاثهم فثبطهم وقيل اقعدوا مع القاعدين (٤٦)﴾ سورة التوبة، إن الحياة إيمان وكفاح وجد واجتهاد وعمل.

فإن كنت من النوع الأول الناجح والمنطلق فإننا نمد لك يد العون والتعاون المشترك، وإن كنت من النوع الثاني الجاد والمجتهد أو الثالث الباحث والمستعد للتطبيق فإن برامجنا قد خُصصت لك. أما إذا كنت من النوع الرابع والخامس، فإننا ننصحك أولاً بالخروج من هذه الدائرة. إن قناعاتك السابقة لم توفر لك حياة سعيدة ولا اعطتك نجاحاً، وقد تكون كما الكثيرين من هذه النوعية غير حسن الظن بربك والقدر والآخرة، فنسأل الله لنا ولك العافية، فهذا والعياذ بالله خسران الدنيا والآخرة، أرجو أن تحدد أولاً من أي الأصناف أنت حتى تحدد إذا كان هذا البرنامج سيفيدك أم لا.

إذا كنت ترى أنك من النوع الرابع أو الخامس فأنصحك بالاستشارة النفسية وربما إصدارتنا «كن إيجابياً» و«استراتيجية التغيير الفعال»، ففيها ناقشنا الكثير من الإحباطات والمفاهيم غير المجدية.

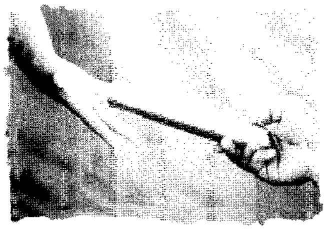
وفي الأخير، وقبل البدء في مادتنا العملية، أتقدم بالشكر لفريق العمل في مركز الراشد في تزويد الكثير من المعلومات والدراسات، كما أشكر كل من أرسل إلينا ملاحظاته ودراساته ودراسات غيره التي أعانتنا في إخراج هذه المادة بهذه الطريقة.

كتبه صلاح صالح الراشد

القاهرة في ١٤ مايو ٢٠٠١

ما الرسالة وما الرؤية

«حُكي عن حكيم عربي قال: ليس للحياة قيمة إلا إذا وجدنا فيها شيئاً نناضل من أجله»



أود أولاً أن أبدأ بتعريف معنى الرسالة والرؤية.

- الرسالة[1] (mission): ويحلو للبعض أن يسميها المهمة أو الدور وهي ما تود أن تسير عليه في الحياة، وتقول لشخص: «ما رسالتك في الحياة... أو ما دورك في الحياة... أو ما مهمتك في هذه الحياة؟»، وهي عن شيء عام وطريق دائم.
- الرؤية[2] (vision): هي النتيجة النهائية التي تسعى شخصياً لصنعها، يعني هو ما تود الوصول إليه. والرؤية كلمة عامة للأهداف، بما أن الأهداف تنقسم إلى بعيدة ومتوسطة وقصيرة المدى.

الرسـالة = مهـمة

الرؤية = خطة قصيرة ومتوسطة وبعيدة المدى

---

١ - الرسالة لغة: الواسع والشيء اللطيف أو الطفيف (القاموس المحيط للفيروزآبادي) والخطاب المرسل إلى فرد أو جماعة. كتاب مشتمل على قليل من المسائل تكون في موضوع واحد (المعجم الوجيز لمجمع اللغة العربية).

٢ - الرؤية لغة: النظر بالعين وبالقلب. والرؤيا ما رأيته في المنام (القاموس المحيط). والرؤية: الإبصار، ومنه رؤية هلال رمضان لأول ليلة منه (المعجم الوجيز).

الرسالة	الرؤية
غير محددة بهدف. مثال: «رسالتي أن أعلم الناس» فذلك شيء لا ينتهي، فأنت تعلم الناس حياتك كلها	مقصد وهدف تصل إليه. مثال: «رؤيتي أن أكون مديراً»
	شيء محدد ويجب أن ينتهي فبعد أن تكون مديراً تكون قد أنهيت مهمتك
اتجاه ليس له حسبة	نتيجة تقاس وتحسب
غاية	وسيلة
تُحس وتُستشعر	تعد وتقاس بالعقل
نوعية	كمية

جدول التفرقة بين الرسالة والرؤية

وقد وردت الرؤية والرسالة في القرآن الكريم بالمعنى الذي نريد هذا مراراً منها في قوله تعالى: ﴿لقد صدق الله رسوله الرؤيا بالحق لتدخلن المسجد الحرام إن شاء الله آمنين محلقين رءوسكم ومقصرين﴾ (سورة الفتح٢٧).

ولقد كان النبيُّ ﷺ يرغب بالعودة إلى مكة المكرمة وكان يخطط لذلك فرأى بعدها رؤيا في المنام فصدَّق الله عليه الرؤيا بالتحقيق. ومثلها في قصة يوسف - عليه السلام - وقوله: ﴿هذا تأويل رءياي من قبل قد جعلها ربي حقا﴾ (يوسف/١٠٠). وغالباً ما تطلق الرؤيا على المنام، لكنها تبدأ أو تنشأ في الخيال. ووردت الرسالة في قوله تعالى: ﴿ فتولى عنهم وقال يا قوم لقد أبلغتكم رسالة ربي ونصحت لكم ولكن لا تحبون الناصحين (٧٩) ﴾ (الأعراف).

وفي قوله تعالى: ﴿ يا أيها الرسول بلغ ما أنزل إليك من ربك وإن لم تفعل فما بلغت رسالته ﴾ (سورة المائدة/٦٧). وفي مواقع أخرى كثيرة.

إذاً هكذا نكون عرفنا الرسالة والرؤية. دعني أحدثك عن الشخص الذي عنده رسالة ورؤية وعن الشخص الذي لا يحمل رسالة ولا رؤية. الشخص الذي

يحمل رسالة ورؤية كابتن يقود سفينته، وينقل البضائع بين البلدان، ويعرف الموانئ الجيدة من الموانئ غيرالجيدة، كما أنه يعرف أماكن القراصنة، ويعرف متى تأتي العواصف وكيف يتصرف معها، إذا أتت، ويعرف كيف يدير البحارة والاتصال بهم، وهكذا هو واضح في اتجاهاته ومقاصده. بينما الشخص الذي لا رؤية له ولا رسالة كمثل قبطان السفينة الذي لا يدري اتجاهه ولا يعرف عن القراصنة شيئاً ولا دلالة له في الأجواء الحرجة أو ادارة البحارة. فهو أحياناً يتمتع بالهواء الطلق، لكنه مالية واضطرابات نفسية.. أغلب الذين لا رؤية ولا رسالة لهم يدركون هذا الكلام متأخراً، إن كل يوم يمر عليه محسوب عليه، بينما صاحب الرسالة والرؤية، كل يوم يمر عليه محسوب له. إن قبطان السفينة الواضح في اتجاهه ومقصده، يكون الوقت لصالحه لأنه كلما مرَّ الوقت قرب من هدفه وحقق رسالته.

إن كل إنسان يحمل رسالة واضحة فهو عظيم. كل إنسان لا رسالة له فهو مشرد. وما ينطبق على الفرد ينطبق على الجماعة وعلى الدولة وعلى الأمة. لما وضع نيل أرمسترونج قدمه على القمر في ١٩٦٩م عادت بالناس الذكريات لكلمة جون كيندي رئيس الولايات المتحدة عندما قال في بداية السيتينيات: «قررنا أن ننزل القمر في نهاية هذا العقد»، بمجرد ما رسم كنيدي لأمته هذه الرؤية تطور الأمر وسخرت السبل ووطأ أرمسترونج بقدمه القمر.

إن أعظم فتح شهدته الدنيا الفتح الأعظم لمكة، عندما خرج النبي محمد ﷺ من مكة لم يكن في قرارة نفسه أنه لن يعود، بل كان يعلم يقيناً أنه عائد يوماً ما. ولما استقرت في نفسه هذه الرؤية الواضحة قال له تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِي فَرَضَ عَلَيْكَ الْقُرْآنَ لَرَادُّكَ إِلَىٰ مَعَادٍ﴾، ولم يمض يوم إلا وهو يرى بوضوح عودته إلى منبع الرسالة، فرأى في المنام رؤيا دخوله إلى مكة فأقره الله تعالى قائلاً: ﴿لقد

صدق الله رسوله الرؤيا بالحق لتدخلن المسجد الحرام إن شاء الله آمنين محلقين رءوسكم ومقصرين لا تخافون﴾ (الفتح:٢٧)، إن الرؤيا أولاً، ولقد كان النبي ﷺ أوضح الناس في رسالته ورؤيته، فتراه عندما يسأل عن هدفه أو دوره أو رسالته أو رؤيته أو مقصده يجيب بسرعة ناطقة من صميم نفسه الشريفة وعمق روحه العفيفة: «إنما بعثت لأتمم صالح الأخلاق»[١]، ﴿قل هذه سبيلي أدعو إلى الله على بصيرة﴾(سورة يوسف/١٠٨) ، «إنما أنا البشير النذير»[٢]، وفي رؤيته واضح جلي «لتملكنّ سواري كسرى»، «لتفتحن روميا ومدينة هرقل أولاً»، «الخير فيّ وفي أمتي إلى يوم القيامة»، «ليبلغن هذا الدين ما بلغ الليل والنهار». لهذا السبب تجد الكاتب الأمريكي مايكل هارت في كتابه «المائة الأكثر تأثيراً في العالم»[٣] يضع محمداً ﷺ الشخصية الأولى الأكثر تأثيراً على الدنيا منذ خلقت... كلما كانت رسالتك ورؤيتك أوضح كلما كان أثرك أقوى وأدوم، وأفضل أيضاً، وأود أيضاً قبل الدخول في الموضوع مباشرة، أن أوضح أن هناك أناساً لديهم رؤية دون رسالة وأناساً لديهم رسالة دون رؤية، فالناس أربعة أنواع في الرسالة والرؤية:

(١) رسالة ورؤية: فهؤلاء يعرفون مسارهم وتخصصهم فيه، ولديهم أهداف واضحة، فهؤلاء العظماء، المؤثرون، السعداء، الأقوياء، المنتجون، الواضحون، المقدامون، مثلهم مثل الأنبياء والرسل، والقادة الذين غيّروا في أممهم ومجتمعاتهم، وأروع الأنبياء محمد ﷺ وسيرته مليئة بالمثل الصحيح والقويم، وأروع القادة الإصلاحيين العمران: ابن الخطاب وابن عبدالعزيز.[٤]

(٢) رسالة دون رؤية: فهؤلاء يعرفون مسارهم لكن ليس لديهم خطة مكتوبة فهؤلاء صالحون، نافعون، والقادة، والمربون. وهؤلاء جيدون غير أنهم غير واضحين في تحقيق الرسالة. ليس لديهم خطة ومتابعة، وفيهم جمع كبير ربما

---

١ - رواه البخاري في الأدب المفرد والحاكم وصححه الالباني (ص.ج ص ٢٣٤٩)
٢ - رواه البخاري في «الرقاق»/ ٢٦ ومسلم في «الفضائل»/١٦.
٣ - The 100 Most Influensive Persons in History by M. Hart
٤ - للدكتور طارق السويدان، البوم في سيرة الفاروق عمر بن الخطاب، ولي شريطان في استراتيجية الاصلاح وسيرة عمر بن عبدالعزيز من سلسلة «مجددو الإسلام».

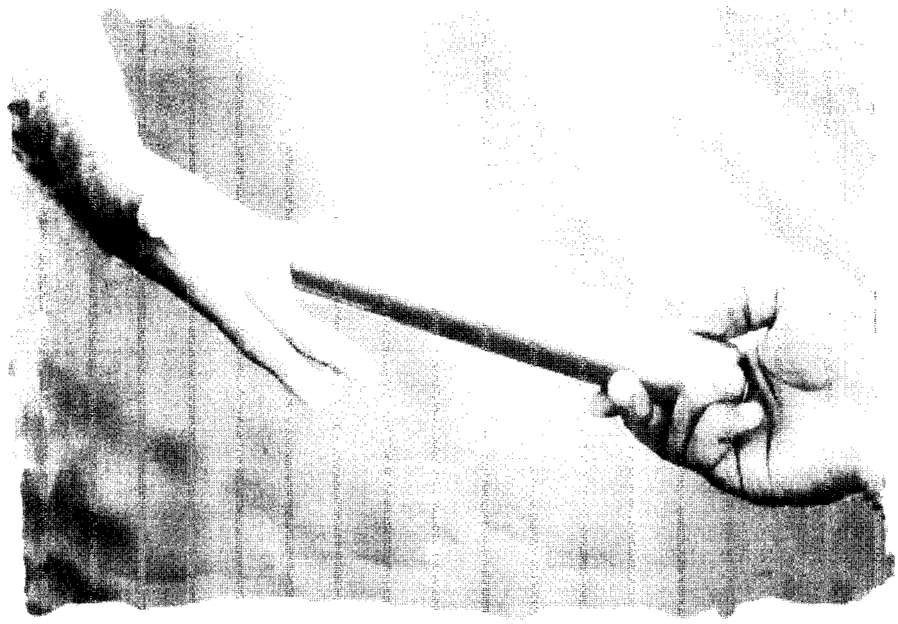
الأكبر من المتدينين والمشايخ، فهم زينة الدنيا غير أن الكفار والمفسدين بتخطيطهم ورؤيتهم أقوى، قال تعالى: ﴿والَّذين كفروا بعضهم أولياء بعض إلا تفعلوه تكن فتنةٌ في الأرض وفسادٌ كبيرٌ (٧٣)﴾سورة الأنفال ، وهؤلاء عادة ما يحققون السعادة دون النجاح.

(٣) رؤية دون رسالة: فهؤلاء يعرفون ما يريدون دون أن يحددوا مسار حياتهم، مثلهم مثل العاملين في مؤسسات هادفة، والتجار المركزين في تجارتهم فقط من أجل المال والنجاح، وهؤلاء جيدون في الخطوط الثانية في سير الحياة، لكن عادة ما يحققون النجاح ولا يحققون السعادة.

(٤) لا رسالة ولا رؤية: فهؤلاء لا يعرفون مسارهم في الحياة ولا يعرفون ما يريدون، فهم أنواع منهم الحائرون فهؤلاء عليهم تحديد مساراتهم، وتخطيط حياتهم، وهذا البرنامج ينفع أيما نفع لهم. وهناك نوع غائب في معطيات الدنيا غائص في اللذات فحسب، ليس حياته سوى بحث عن المتعة. إن المتعة شيء جميل ومحبب ويجب أن تكون في يوميات كل إنسان سعيد لكنها ليست غايته وليست هي مطلبه الوحيد. إن هناك كثيرين همهم اليومي التمتع، وأكثر كلمتهم «عايزين نفرفش»، «نبي وناسة»، «I want fun»، وأمثال ذلك في لهجتك الخاصة بك.

إن الرسالة مرتبطة ارتباطاً عميقاً في السعادة، والرؤية مرتبطة ارتباطاً عميقاً في النجاح، ولك الخيار لو شئت تجمع بين الرسالة والرؤية لتحصل على السعادة والنجاح معاً. بهذه المقدمات الضرورية يمكننا أن ندخل في البرنامج مباشرة.

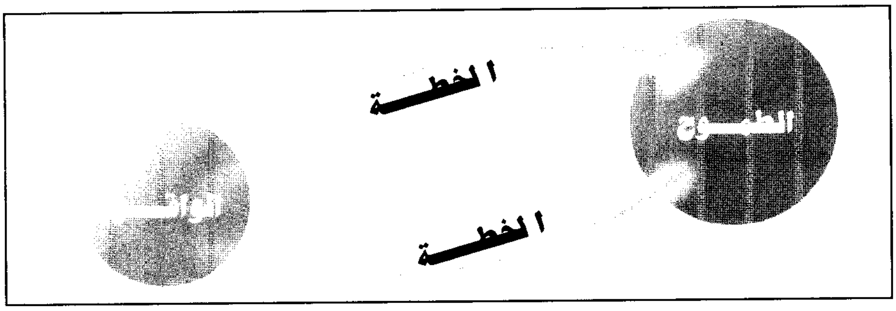
> **« ها هو اختبار لمعرفة ما إذا كانت رسالتك على الأرض قد انتهت أم لا: إذا ما كنت حياً فهي لم تنته »**
> **(فرانسيس بيكون)**



الرسالة الشخصية
كيف تضع رسالتك في الحياة؟

رسالتك الحالية:

أول شيء نود معرفته أنا وأنت الآن هو معرفة رسالتك الحالية ومن ثم تغييرها أو تحييدها أو الإضافة عليها. إن هذا الموضوع مهم جداً. ينبغي أن تعرف أن أي إنسان يود أن يغير أو يحسن من وضع معين لابد له من معرفة وضعه الحالي أولاً ومن ثم ما يود الوصول إليه. انظر في شكل رقم (١) تجد دائرتين.



شكل (١)

إن الدائرة الأولى هي الواقع والدائرة الثانية هي الطموح والخط الموصول بين الدائرتين الخطة. إن تشخيص الواقع وتحديد الطموح ووضع خطة انتقالية تلك هي الاستراتيجية الصحيحة في التغيير، هذا الذي نود أن نسير عليه في برنامجنا هذا. سوف نحدد أولاً الوضع الحالي لرسالتك (واقعك)، حتى ولو لم تعرفها، ثم إن أحببت أعينك في تطويرها وتقويتها. دعنا إذاً أولاً نكتشف رسالتك الحالية. سوف أعطيك طريقة رائعة في اكتشاف رسالتك، هذه الطريقة نسميها عادة في الـ NLP طريقة الصعود. هناك طبعاً طريقة النزول لا نتحدث عنها في هذا البرنامج، كما أن هناك طرقاً أخرى لاكتشاف الرسالة، لكن هذه الطريقة برأيي من أفضلهم وأسهلهم.

وأريد منك أن تختار هدفاً تود تحقيقه خلال هذا الشهر أو خلال هذا

الأسبوع أو في هذه السنة. أي هدف. اختر هدفاً بسيطاً، سوف نأتي على الأهداف الكبيرة والعميقة لاحقاً إن شاء الله. دعنا نسمي هذا الهدف البسيط حصيلة. قد تكون شراء سيارة، أو الحصول على عمل، أو النجاح في اختبار، أو السفر إلى الخارج أو شراء ثوب، أو زيارة أخ لك.. أي هدف من هذا النوع، اختر هدفاً معيناً وضعه في الخانة التالية (لا تكتب في الكراسة العملية للرسالة والرؤية بعد):

الحصيلة :

الآن وبهدوء وطمأنينة أريدك أن تسير معي في الإجابة على هذا السؤال، لا تجيب حتى تستشعر فعلاً، أريدك أن تحس لا تجيب بعقلك فقط. إذا حصلت على هذه الحصيلة، وتخيل أنك حصلت عليها فعلاً، فما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية من هذه الحصيلة؟ أولاً استشعر أنك حصلت على هذه الحصيلة كما تريد، ثم اسأل نفسك ما الذي يحققه لي ذلك حتى أكثر أهمية. أكمل فقط عندما تحصل على جواب من الداخل، تأكد من أنك في هدوء ودون مقاطعات. إذا جاءك الجواب فدونه في الخانة التالية:

الهدف (١) :

الآن وبعد أن دونت هدفك الأعلى من الحصيلة، استشعر أنك حصلت على هذا الهدف بالدرجة التي تريدها وبالصورة التي تتمناها، وتخيل أنك فعلاً حصلت على هذا الهدف الأعمق من الحصيلة فما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية من هذا الهدف؟ أود أن اضرب لك مثلاً قبل أن نستمر حتى تعرف الطريقة الصحيحة. سألت مرة إحدى المتدربات عن حصيلة فقالت: شراء سيارة. فدار هذا الحديث.

صلاح: وأريدك أن تتخيلي أنك فعلاً حصلت على السيارة التي تريدين.. فما الذي يحققه لك تحقيق هذه الحصيلة بحد ذاتها؟

خالدة: أوفر الوقت الكثير.

صلاح: جيد.. وأرجو أن تتخيلي أنك فعلاً بدأت تنتجي أكثر بالدرجة التي تحبين أن تكوني فيها، فما الذي تحققينه حتى أكثر أهمية؟

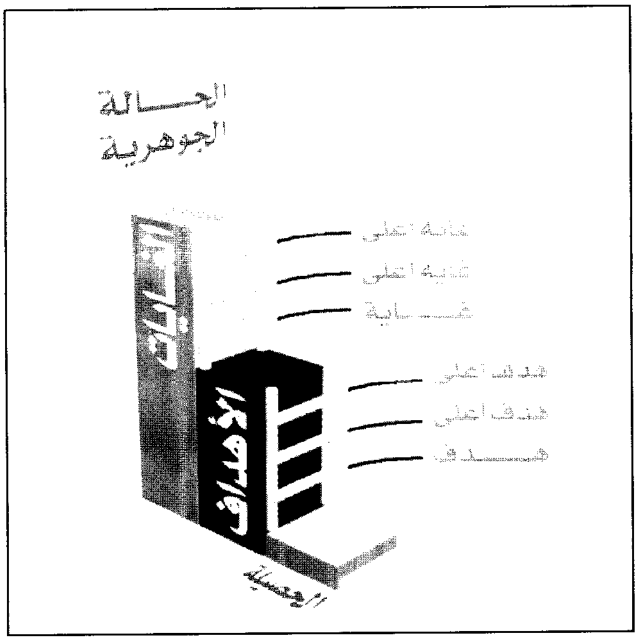
خالدة: آه.. (صمت).. (ابتسامة).. شعور بالرضى.. (نفس عميق)

صلاح: جيد.. جيد.. وأريد منك أن تشعري بالرضى بالدرجة التي تريدين والتي تحبين أن تكوني فيها.. (حالة نشوة).. واستشعري أنك فعلاً حصلت على شعور الرضى بالدرجة التي تريدين.. (سكتة لطيفة حتى تستشعر).. فما الذي تحققينه حتى أكثر أهمية؟

خالدة: آه.. (انفتاح).. (ميل في الرأس).. (تغميض).. رضا الله.. (دمعة).

صلاح: جيد. شكراً خالدة.. (استمر التمرين في تحقيق هدف آخر).

هذا مثال للتمرين، وقد يحتاج شيئاً من الوقت. أول هدف نسميه حصيلة وآخره نسميه الحالة الجوهرية (Core)، في هذه الحالة يجري المعالجون الناجحون عملياتهم الجراحية النفسية. هذه حالة التغيير الحقيقي لبرمجة العقل الباطن.



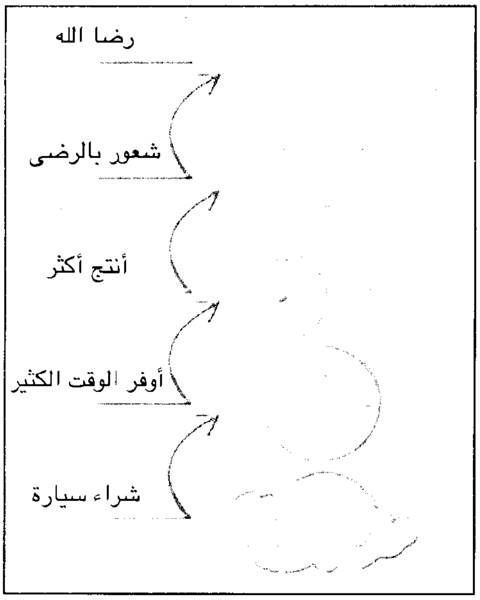
شكل رقم (٢)

أود أن أذكرك بأني وقفت مع خالدة عندما بلغت أعلى شيء. نحن كما قلت نسميها الحالة الجوهرية والتي تتبع ما أسميتها بمرحلة الغايات. يعني تبدأ حصيلة ثم تصبح هدفاً ثم تصبح بعد ذلك غاية ثم بعد الغايات تصل إلى الحالة الجوهرية.

متى تعرف أنك وصلت إلى الحالة الجوهرية؟

تعرف ذلك إذا وصلت إلى مرحلة لا ترى أو لا تشعر بأن هناك مرحلة بعدها، عادة ما تكون هذه المرحلة مرحلة ارتياح عام وهدوء عجيب وانسجامية قصوى بين العقل والروح والجسد. شهدت من خلال تجربتي في العلاج والتدريب الكثير من الناس يبكي بهدوء أو تدمع عينه أو يبتسم ابتسامة سعادة فائقة أو يضيع عنده الوقت أو يشعر بالنشوة وكأنه في حالة سكر أو خدران. أنا لأني متخصص أدرك متى يصل الشخص هذه المرحلة فلا أزيد عليه بالسؤال، أنت يمكنك أن تعرف هذه المرحلة مع نفسك وذلك عندما تصل مرحلة لا تشعر

بأن هناك مرحلة أعلى منها. إن مرحلة الحالة الجوهرية دائماً تكون مرحلة ليس فيها عمل أو مشاركة، فقط مرحلة (Being)، يعني اندماج مع الذات، لذا فالسعادة أو النجاح أو الطمأنينة أو الراحة ليست حالة جوهرية هذه غايات وغايات سامية لكن الحالة الجوهرية أعلى من السعادة وأعلى من النجاح وغير ذلك. يعني إذا حصلت على السعادة مثلاً فادخل في الأعماق واسأل: وإذا حصلت على السعادة وهكذا.[١]



شكل رقم (٣)

الآن وقد أخذت مثالاً نود أن نطبق التمرين مرة أخرى. افتح صفحة اكتشاف الرسالة. سوف تجد أربعة أعمدة كتب تحتها الحصيلة ثم خطوطاً فوقها. ضع الحصيلة التي تريدها الآن في خانة (أ) في السطر الأول. الآن أريد منك أن تجلس في مكان آمن وخال من المقاطعات. خذ أنفاساً عميقة واترك كل المشاكل في دائرة أو مكان معين ويمكنك أن تأخذها معك إن شئت فيما بعد، الآن تفرغ فقط لهذا العمل. ضع كل الأفكار الأخرى جانباً الآن وركز هنا وهنا

---

١ - د.كونايري أندريز (Andreas) تقول في دراساتها أن الناس تنتهي إلى خمسة حالات جوهرية فقط (الدراسات على الامريكان. وهي: (١) رضا الله أو التوحيد Oneness of God. (٢) شعور الوحدة أو الاتصال مع الكون (One with the Universe). (٣) شعور الاندماج ما بين الروح والعقل والجسد (Being). (٤) الحب المطلق (Love). (٥) دون تعبير (Okness) أو الاستحسانية.

فقط. لا تقرأ فقط بل طبق. هذا التمرين ومعظم تمرينات الـ NLP ليس لها معنى بالقراءة إذ لابد أن تستشعرها، ومعناها يكون في التطبيق. لذا فإذا كنت تقرأ دون أن تطبق فقد لا تستشعر ما نعنيه بالضبط. تذكر أنني أخذك خطوة بخطوة، وكل شيء سيأتي مبني على ما قبله. إذا اخترت هدفاً ودونته فجيد. لا تهتم بالصفحة فقد وضعت لك صفحة أخرى يمكنك أن تصور عليها لا ستخدامك الشخصي. الآن تخيل أنك حصلت على الحصيلة التي دونتها مسبقاً مرة أخرى، تخيل ذلك، وأنت حصلت على هذه الحصيلة فما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية؟ إذا حصلت على الجواب فضعه في الخانة الثانية من العامود (أ)، وقد تكون اكتشفت ذلك ودونته مسبقاً لما اخترت الهدف. بعد ذلك قم بتخيل واستشعار أنك حصلت على هذا الهدف بالدرجة التي تتمناها وتريدها ثم ما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية من هذا الهدف؟ إذا حصلت على إجابة فضع هذا الهدف الآن في الخانة رقم (٣) من نفس العامود (أ) ثم بعد ذلك تخيل واستشعر أنك حققت هذا الهدف بالدرجة التي تتمناها والتي تريدها ثم ما الذي يحققه لك ذلك حتى أكثر أهمية من هذا الهدف؟ ثم ضع هذه الغاية في الخانة رقم (٤) من نفس العامود. أريد منك أن تكمل إلى أن تصل إلى الحالة الجوهرية. يعني غاية الغايات. إن البعض يصل إليها في ثلاث مراحل والبعض الآخر قد يصل إليها بعد عدة مراحل. أنت الذي تعرف متى تصل إلى قمة هذه الغايات. إذا حصلت على الحالة الجوهرية فدونها وإلا فأكمل حتى تصل إليها. لا تكمل البرنامج حتى تنهي هذا التمرين. طبق التمرين ثم تابع.

> إذا أردت أن يكون المستقبل صفحة مفتوحة
> أمامك فعليك أولاً أن تدرس الماضي
> (كونفوشيوس)

الحالة الجوهرية

الحالة الجوهرية

٤

٣

٢

١

الحصيلة	الحصيلة	الحصيلة	الحصيلة
(د)	(ج)	(ب)	(أ)
( )		( )	عام

الباب الرابع

الحالة الجوهرية

الحالة الجوهرية

الحصيلة	الحصيلة	الحصيلة	الحصيلة
(د)	(ج)	(ب)	(أ)
( )		( )	عام

إذا انتهيت من إنجاز هذه المهمة ودونت ما في العامود (أ) من حصيلة وأهداف وغايات ومن ثم الحالة الجوهرية فاشكر نفسك على هذا الشعور الطيب. واشكر مساعدك، واشكر في البداية والنهاية ربك. هذا التمرين، على فكرة، من أقوى التمرينات لعمل جلسة تأمل (meditation). إن هذا التمرين قريب من طريقة التشي كونغ (Chi - Kunq) الصينية أو ما يسمونه بالتسوان سا (tswon - sa): انسجام الروح بالعقل بالجسد، وهي النتيجة التي تحصل عليها عادة بالخشوع في قيام الليل، إن شاء الله يكون لهذه الطريقة شرح في برنامج مستقل [1].

المهم الآن أن تنظر في العامود (أ). هناك الحصيلة ثم مجموعة من الأهداف والغايات ثم في الأعلى الحالة الجوهرية. البعض قد يرجع من غاية إلى هدف أو من غاية إلى غاية ذكرها سابقاً، مثل أن تكون الحصيلة شراء سيارة، ثم الهدف الفخر والراحة، ثم الهدف الأعلى الطمأنينة، ثم الغاية السعادة، ثم بعد أن يسأل وإذا حصلت على السعادة يرجع يقول الراحة! إن ذلك يعني أن الشخص حتى الآن لم يتمرس وهو عادة ما يحصل في البداية أو أنك لم تنسجم بعمق بعد. يعني قد يكون هناك مشوشات أو مخاوف أو مقالق تمنعك من إكمال التمرين كما ينبغي. لا عليك استمر في التمرس حتى يصبح الأمر عندك عادياً ومتقبلاً، أو بمصطلحاتنا الخاصة سجية.[2]

الآن نود أن نملأ بقية الأعمدة (ب) و(ج) و(د). دعني أخبرك كيف نود أن تملئها. ستجد تحت الحصيلة في خانة (أ) قوسين مكتوب بينهما عام. أكتب تحت حصيلة الخانة (ب) روحاني وتحت الخانة (ج) اجتماعي وهكذا اختر

---

١ - قد ذكرت بعض هذه التطبيقات والتفاصيل في كتاب «دليل مستخدمي التنويم» نشر وتوزيع مركز الراشد.

٢ - يمكنك أن تستعين بأحد المتمرسين في مركز الراشد في بلدك، كما أني أستقبل الاستشارات الهاتفية المجانية أيام السبت من الخامسة الى الثامنة مساء.

واحدة من بقية الجوانب المهمة بالنسبة لك، مثل المالي والنفسي والعملي والعلمي والتربوي والترفيهي وغير ذلك. نريد فقط أربعة جوانب، اختر ما تشاء من الجوانب الرئيسة في الحياة. لنفرض أنك اخترت الخانة (ب) في الجانب الروحاني. اختر حصيلة بعدها قد تكون مثل ختم القرآن أو قيام ليلة أو تأسيس مبدأ الصدق. ولنفرض أنك اخترت الخانة (ج) للجانب الاجتماعي فاختر حصيلة في الجانب الاجتماعي مثل الزواج أو الخروج لرحلة مع زوجتي أو زيارة والدتي هذا الأسبوع. ولنفرض أنك اخترت الخانة (د) للجانب العملي فاختر حصيلة مثل الحصول على ترقية هذه السنة أو الحصول على وظيفة جديدة في خلال شهر أو حضور اجتماع الشركة. إن شاء الله تكون الصورة وضحت. ابدأ باختيار حصيلة ثم تمرحل بنفس الطريقة. تخيل أنك حققت الحصيلة ثم اسأل نفسك: ما الذي يحققه لي ذلك حتى أكثر أهمية من هذه الحصيلة؟ ثم استخرج هدفاً وهكذا استخرج غاية حتى تصل إلى مرحلة الحالة الجوهرية. انتبه من أن تسأل سؤالاً مختلفاً. اسأل نفس السؤال.

توكل على الله. ابدأ بملأ هذه الصفحة، واختر الجوانب العامة ثم حدد حصيلة لكل جانب من الجوانب المهمة لحياتك ثم اكتشف الحالة الجوهرية لكل حصيلة. لا تبالي إذا حصلت على نفس الحالة الجوهرية أو حصلت على حالات متعددة أو حصلت على حالة جديدة لم نذكرها مما جاءت في دراسة أندرييز، بل إني أشجعك أن تذكر لي أي حالة جديدة تصل إليها غير التي ذكرت مسبقاً في الهامش.

أفعل التمرين هذا ثم تابع. لا تكمل البرنامج حتى تقوم بعمل التمرين ذلك أن المادة الآتية معتمدة تماماً على ما ستحصل عليه من هذا التمرين. إذا واجهتك مصاعب فاتصل بنا في المركز فأنا أو مختص آخر أو جميع العاملين في المركز والمتدربين على هذه الطريقة سوف يعينوك في تطبيق التمرين.

طبق التمرين ثم تابع.

مرحباً بك مرة أخرى. كيف أنت الآن بعد هذا التمرين؟ كثيرون تتغير نظرتهم للحياة ويستشعرون مشاعر وأحاسيس إيجابية لأول مرة بعد هذا التمرين. كيف شعرت أنت؟ الآن نريد أن نستخلص رسالتك الحالية من التمرين الذي قمت به. أرجوك لا تكمل إذا لم تفعل التمرين. بقية المادة متتابعة. افتح الصفحة التالية في الكتاب. سوف تلاحظ مثالاً لشخص قام بعمل التمرين. لاحظ الدوائر التي بين الحصيلة والحالة الجوهرية في كل خانة. هذه الغايات تحوم حول رسالة ذلك الشخص. فتهاني التي قامت بهذا التمرين تكرر لديها السعادة والراحة.

قم أنت الآن بملاحظة الغايات المتكررة في صفحة اكتشاف الرسالة التي ملأتها واستخلصها ثم ضع دوائر عليها. أي شيء ذكر أكثر من مرة فهو متكرر. أي شيء ذكر أكثر من مرتين فهو فعلاً متكرر، فوق ذلك فهو أكيد في رسالتك. ضع دائرة حول المتكررات. أفعل ذلك أولاً ثم أكمل. حدد المتكررات من الغايات ثم اكتبها تحت هنا.

إن كل شخص مختلف، قد يخرج مثلاً مع شخص تكرر عنده النجاح ثلاث مرات والدفء العائلي مرتين والتأثير أربع مرات، شخص آخر الأمان يخرج معه مرتين والسعادة أربع مرات والقوة أربع مرات، وهكذا. فقط لاحظ المتكرر. فهم هذه النقطة بحد ذاته يجعلك تفهم نفسك أكثر وتفهم ما تحوم حوله في حياتك. لا تحلل فقط افعل المطلوب. عقلك سوف ينتبه لأشياء لم يكن منتبهاً لها من قبل. الآن دون المتكرر من الغايات.

الغايات المتكررة:

الحالة الجوهرية

أكون	أحس أني بطير بالسماء (جزء من الكون)

السعادة	قربى من الله	أكون	السعادة
الراحة	الإيمان العميق		

الطمأنينة	السعادة	السعادة	الراحة
الشعور بالفرح	الراحة النفسية	الراحة	الأمل

اشتري سيارة	ختم القرآن	اضبط مشاعري	أن آخذ الدبلوم
الحصيلة (المادي)	الحصيلة (الروحاني)	الحصيلة (الاجتماعي)	الحصيلة (العلمي)

— مثال تمرين تهاني —

الآن أريدك أن تخلص بأهم غـــايتين أو ثلاث من المتكررات حـــسب اعتقادك، أكتبها في خانة محتوى الرسالة. أفعل ذلك الآن:

محتوى الرسالة (أهم الغايات) :

الآن اسمح لنفسك أن تأتي بكلمة أو جملة أو شعور يعبر عن رسالتك من هاتين الكلمتين أو الكلمات الثلاث المعبرة عن الغايات. دعني أعطيك مثالاً. في المثال السابق لتهاني تكرر: السعادة والراحة. فهي عندما أكملت التمرين استخلصت من محتوى الرسالة. «أسعد نفسي وأريحها».

أنا عندما قمت بعمل هذا التمرين من سنوات خرج لي السعادة والتأثير في الآخرين بقصد مساعدتهم. فالرسالة التي استخلصتها كانت «إسعاد الآخرين والتأثير فيهم». ألا تلاحظ جميع أعمالي تحوم حول هذه الرسالة؟! وظهرت لي صورة وأنا أفعل هذا التمرين وكأن ماء فواراً يخرج من بطني وكلما لمس الناس حولها إلى ماس لامع ومنير.

هل عرفت الآن كيف تستخلص رسالة من غايات متكررة؟ الشخص يحوم دائماً حول رسالته، والرسالة في الغالب سامية وهي تحوم حول الغايات التي يريدها الإنسان. قد يكون التطبيق والوسيلة خاطئة وهي التي سنأتي عليها في الجزء الثاني من البرنامج إن شاء الله عند الحديث عن الرؤية أو التخطيط للأهداف، لكن الرسالة تبقى سامية.

دعني فقط أذكرك بصيغة الرسالة. الرسالة مستمرة تأتي كفعل مثل

تأمين أو إسعاد أو تقوية أو تحقيق أو مساعدة أو تعليم أو رفع وهكذا. الرسالة في المضارع ليست في الماضي ولا في المستقبل. بل هي الآن وكل زمان. الرسالة مختصرة لكن تشتمل على عدة معان في حناياها. توقف الآن واستخلص رسالة من غاياتك المتكررة في سطر واحد فقط ثم اكتبها في خانة الرسالة الحالية. قد تحتاج دقائق أو ساعة أو يوماً أو حتى أسبوعاً، خذ حصيلتك من الوقت. المهم أن تفعل ذلك أولاً ثم تابع.

الرسالة:

- تأتي كفعل : إسعاد تحريك، تأثير، تفعيل، تعليم... إلخ.
- تأتي في المضارع لا الماضي ولا المستقبل.
- مختصرة تحفظ بسرعة.
- شاملة لعدة معان يمكن شرحها

الرسالة الحالية

جيد الآن بدأت تفهم نفسك أكثر وقد يأخذ عقلك الباطن ساعات أو أياماً يستنتج فيها أشياء سوف تنفعك في المستقبل، فقط أطلق لعقلك العنان، وقد ترى أحلاماً أو تشعر بمشاعر، فقط رحب بها إما أن تكون إيجابية فهي سعيدة بما بدأت تدركه أو سعيدة بالانسجام بينها وبين العقل والجسد والروح، وإما أن تكون سلبية فهي تخرج وتعبر عن نفسها.

الآن أود أن أخبرك عن كيفية أن تضيف لرسالتك. مرة أخرى أنت الآن لديك رسالة حالية، وكل إنسان لديه رسالة وقد لا يدرك هو ذلك. نود أن نعدل ونضيف عليها إن استدعت الحاجة. ربما تكون رسالتك هذه سامية لكنها قد تصبح أسمى. يكفي فقط أن تعرف رسالتك فهذا بحد ذاته معين جداً. دعني أعينك ببعض الملاحظات والتساؤلات التي قد تستفيد منها بعض الشيء:

أولاً: ضمن نفسك في الرسالة: هل نفسك في الرسالة أو لا؟ لاحظ أن رسالتي التي اكتشفتها كانت كالتالي «إسعاد الآخرين والتأثير فيهم». رسالتي لم تكن تحتوي على نفسي. من هنا أدركت كيف أني كنت أعمل الليل والنهار من أجل إسعاد الآخرين والتأثير فيهم. لقد استلمت لجنة خيرية دعوية آنذاك وكانت ميزانيتها خمسة عشر ألف دينار. كان المطلوب من هذه اللجنة أن تعرف بالإسلام لغير المسلمين، وكانت أعداد غير المسلمين في الكويت تقارب ثلث مليون.

تصور أنا وفراش ومساعد معي هو صديقي الأخ الفاضل وائل عبدالرحمن صدقة بدأنا تنفيذ هذه الفكرة. في غضون أربع سنوات أصبحت اللجنة قوية جداً على مستوى الخليج، ومعروفة على مستوى العالم، وأدخلت بفضل الله أكثر من عشرة الآف شخص إلى الإسلام منهم مجموعة من الجنود والضباط الأمريكان. وتركتها وميزانيتها تعادل مليون دولار. رسالة ونعمت

الرسالة لكني في ذلك الوقت خسرت أهلي وأولادي وصحتي. كانت مشاكلي الأسرية كثيرة، ووضعي المالي متواضع، وكنت أراجع عيادة القلب للفحوصات، وزاد وزني، ولازمني القلق والتوتر. رسالتي لم تحتوي نفسي. لذلك أضفت لها «إسعاد نفسي والآخرين والتأثير فيهم». بمجرد ما فعلت ذلك ووضعت الخطط المعينة لذلك تحسنت نفسيتي، وأصبحت صحتي في حالة ممتازة، وصرت والحمد لله أتدرب رياضياً ما لا يقل عن ساعة إلى ساعتين ثلاث مرات في الأسبوع، وأعطي نفسي من الاسترخاء ما لا يقل عن ثلاث ساعات أسبوعياً، وأصبحت سعيداً أسرياً. إذا لاحظت نفسك غائباً عن الرسالة فأنصحك أن تضيفها لرسالتك. الذي لا يعطي نفسه سوف لن يستمر. سيصل إلى مرحلة تتعبه. هو كقائد السيارة الذي يقول لا وقت لدي لتغيير الزيت أو ملئها بالبنزين. ما الذي سيحصل؟.. صح.. سوف تتوقف، إذاً هذا الملاحظة الأولى، تأكد من وجود نفسك.

❖ **لا تنس الآخرين**: هناك من سيجد أن رسالته احتوت نفسه لكن لم تحتوي الآخرين. مثل «أكون واثقاً في تحقيق نجاحي» أو «أن أبلغ قمة النجاحات في علم الهندسة»، هذه الرسالة وتلك خالية من الآخرين. رسالتك ينبغي أن تحتوي على الآخرين. يمكن أن تكون في الأولى «أن أكون واثقاً وأحقق مع الآخرين نجاحات» أو للثانية «أن أساعد في تحقيق النجاحات في علم الهندسة بما يخدم السلك الهندسي والبشرية». لاحظ أن رسالتي احتوت «إسعاد نفسي والآخرين». لما كانت رسالة صديقي د. نجيب الرفاعي العلم كان في ضمنها «التعلم والتعليم»، التعلم لنفسي والتعليم لغيري.

هذا التوازن بين نفسك والآخرين، وفي الحديث «إن لنفسك عليك حقاً» (رواه البخاري) ورسالة الأنبياء من أعظم الرسالات وهي تبليغ الدعوة للآخرين:

﴿ فإنما عليك البلاغ ﴾ (سورة آل عمران/٢٠) أي رسالتك في البلاغ المبين. لكن ﴿واستغفر لذنبك وللمؤمنين والمؤمنات ﴾ (سورة محمد/١٩) وفي سورة الكهف: ﴿واصبر نفسك مع الذين يدعون ربهم بالغداة والعشي يريدون وجهه ﴾ (سورة الكهف/١٨) ﴿قل هذه سبيلي أدعو إلى الله على بصيرة أنا ومن اتبعني وسبحان الله وما أنا من المشركين﴾ (سورة يوسف/١٠٨). إذاً ضمن الآخرين مع نفسك في الرسالة. في رسالة تهاني وهي «أن أسعد نفسي وأريحها» لم تحتوي الآخرين. بعدما عرفت هذه الملاحظة صارت: «أن أدخل السعادة والراحة على نفسي والآخرين».

❖ **الملاحظة الثالثة: تفحص الغايات الأخرى:** الموجودة في التمرين الذي فعلته. هل هناك ما تود أن تضيفه إلى رسالتك منها؟ حتى ولو جاءت مرة واحدة. على سبيل المثال، في رسالتي أنا قد أضفت «وتنوير مجالات حياتهم المختلفة». ليس فقط إسعادهم، فالسعادة ليست كل شيء، هناك النجاح والأثر الذي تتركه لغيرك والعطاء وغير ذلك. وحيث أن الصورة التي خرجت كانت تعبر عن ماء فوار ينير الآخرين فقد أوحت لي بمعنى جميل فأضفت إلى الرسالة «وتنوير مجالات حياتهم المختلفة». وحيث وضعت هذه الإضافة بدأت فعلاً أنير حياة الآخرين فلقد سمعت من أناس ورأيت مئات بل آلاف الناس تتغير بفضل الله أولاً ثم بفضل هذه النقلة في الرسالة. وصرت بعدها أكتب المقالات وأنشر الكتب وأسجل الإصدارات وأستضاف في الفضائيات والإذاعات.

❖ **ملاحظة أخيرة في إضافة الغاية الكبرى:** وهي أننا كمؤمنين غايتنا الكبرى رضاء الله تعالى عنا. فبإمكانك أن تضيف في بداية رسالتك «إرضاء الله. فرسالتي مثلاً أصبحت «إرضاء الله بإسعاد نفسي والآخرين وتنوير مجالات حياتهم المختلفة». ورسالة تهاني صارت: «نيل الرضى من الله بإدخال السرور على نفسي والآخرين».

هذه الإضافة مهمة. هناك كثيرون أعمالهم في خطر. وقديماً قال أحد العارفين «الناس في هلكة، إلا العالمين، والعالمون في هلكة إلا العاملين، والعاملون في هلكة إلا المخلصين، والمخلصون على خطر عظيم»، والسبب تلك النية الخفية. ومن هنا تدرك كيف أن الإسلام أعطى للنية وضعاً خاصاً. علق أبوداود [illegible]

ورد في صحيح البخاري أن رجلاً كان يركب فرسه ويضرب الكفار ضرباً بالسيف حتى صارت أنظار الناس إليه، فأخبر النبي ﷺ أنه في النار، فشق الأمر على الصحابة، وسكت بعضهم، ولربما رأى النبي ﷺ على وجوههم ذلك فلم يزد. فبينما هم كذلك إذ جاءهم الخبر أنه قد قتل نفسه، فقال النبي ﷺ «الله أكبر» أي تصديقاً لله ورسوله، أي ألم أقل لكم؟. ومعلوم أن قاتل نفسه في النار. الواضح أن هذا الشخص كان مكتئباً، ومعلوم لدينا كنفسانيين، أن الانتحار يكون في المكتئبين. فهذا الشخص كان يرمي بنفسه في القتال عله يموت أمام الناس شهيداً بدلاً من أن يموت فطيساً يتأسى عليه الناس وينعونه بالألقاب لقتل نفسه. لقد قدر لي مرات أن أرى أناساً في حالة هذا المذكور، هم بؤساء مكتئبون، ثم فجأة يصبحون متدينين أو مجاهدين أو شيوعيين ملاحدة أو معادين للإسلام، وكم من هذا وذاك الألوف، سلمان رشدي وأدينوس ومي زيادة والقائمة الطويلة هم أقرب إلى الشقاء والاكتئاب منهم إلى الفكر والتنظير والفن والأدب.

من فترة كنت كعادتي كل مساء سبت أقضي ساعة ونصف على الإنترنت مع الجماهير نتحدث عن موضوع وأجيب على أسئلة الناس وملاحظاتهم[1]. كان حديثنا عن التخطيط أيضاً وذكرت عباقرة عرب وغرب

واستعرضنا بعض دقائق النجاح عندهم. وكان ممن ذكرت المنفق الكبير والملياذير الراجحي السعودي، وقد كان لي الشرف في لقائه وفي بيته فتعلمت منه أموراً. وأعتقد أن هذا الرجل خدم الإسلام، في رأيي طبعاً، أكثر من قادة المجاهدين الأفغان مجتمعين. في هذه الأحيان دخل علينا شاب متحمس، يرى أن خدمة الدين وأقرب طرق الجنة الموت السريع في سبيل الله. وأنا لا أختلف معه في هذه النقطة؛ فللشهداء عندنا في الإسلام منزلتهم الكريمة ودرجتهم العظيمة، وهم بعد النبيين والصديقين وفوق الصالحين والعباد والزهاد. أخي طارق الذي يدير خدمات شبكة الراشد في الإنترنت تحمس معه في الحديث وصارت ردود. أنا استأذنت طارقاً وصرت أكلمه في نقاش خاص بيننا فرأيت أن الرجل مغترب في بلاد أجنبية وعازب ودون عمل وفي حالة اكتئاب حاد، ويود الذهاب إلى الشيشان للموت في سبيل الله. هدأت من روع الشاب. في حقيقة الأمر أنا خفت عليه، خفت أن يموت على هذه النية. إن الجهاد جهاد جليبيب الذي دمعت عينا النبي ﷺ له. لقد كان جليبيب قليل الوسامة غامق اللون يرده الناس من الزواج ببناتهم. فلما شكى ذلك إلى النبي ﷺ أمره أن يذهب إلى البيت الفلاني والذي شاع أن فيه بنتاً جميلة فيخطبها بتوجيه من النبي ﷺ. وطبعاً البنت وأهلها لم يردوا النبي ﷺ بحجة أن بنتنا من أصل أو فصل وأن العرق دساس واستشهادات أفسدت حال الأمة حتى صار الأمريكي الواحد يعادل قبيلة عنزة ويُفك أسره بقبيلة شمر ويُشترى ببعارين عتيبة! وافق الأهل طبعاً، في هذه اللحظة وفي ظل استعداداته للزواج من خير بنات المدينة نسباً وشرفاً وجمالاً نادى المؤذن للجهاد. دارت في نفس جليبيب ليلة الدخلة ومتاع اللقاء ثم نداء الله ورسوله، فإذا هو

---

[1] لمعرفة كيفية المشاركة بنادي السعادة اتصل بمركز الراشد او ادخل على موقع النادي
www.Happiness-Club.com

يؤثر نداء الله ورسوله. فقام فاشترى بثمن المهر سلاحاً ودخل المعركة فمات. فبينما الناس يقولون فقدنا فلاناً وفقدنا فلاناً إذ النبي ﷺ واضعاً جثمان جليبيب في حضنه ثم يدمع ثم يبتسم ثم يلتفت. ثم يشرح لهم ذلك فيبين أنه بكى لموقفه البطولي وتضحيته العظيمة وابتسم لأن الله عوضه خيراً من ذلك حورية من حوريات الجنة ويلتفت لأن زوجته الحورية جاءته من الجنة فغض الطرف عنها.

هذا جهاد، هذه نية.. ذاك اكتئاب. إن المكتئب يطلب الموت كل يوم والمجاهد يطلب الموت كل يوم. لكن ما بين هذا وذاك في النية كما بين السماوات والأرض.

لقد قدر الله لي أن أحضر أزمتين أو قل حربين. حرب أفغانستان مع الروس وغزو الكويت. لم أكن مجاهداً وإن كان هذا شرف عظيم، إنما كنت مع وفد خيري للإصلاح بين قادة المجاهدين. في ظل هذين الظرفين شاهدت أصناف وأعماق الناس. لقد كان في أفغانستان في الميدان تحت دك المدافع وقصف الطائرات شباباً يتكلمون في الشيخ الإمام عبدالعزيز بن باز رحمه الله، أقصد يغتابونه وهم في أي لحظة قد يموتون على ذلك. ثم عدت إلى الكويت فإذا آخرين يفسِّقون قادة الجهاد. ورأيت في ظل هذه الحرب نوعيات من الشباب فشلوا في دراستهم وتغربوا من ديارهم وعانوا الأمرين من الأنظمة والفقر والفروقات الاجتماعية وهم في ميدان الجهاد الآن يجاهدون في سبيل رفعة الأمة، كيف يرفع الأمة من لا يملك مقومات الحياة؟! وقلت في نفسي كيف لو نجح هؤلاء الشباب والقادة في الوصول إلى السلطة، أخشى أن يقتل بعضهم بعضاً، فماذا جرى؟ لقد جرى ما كان متوقعاً.

إن هذه الأمة تقوم بأطباء ومهندسين وعلماء هندسة وراثية وأستاذة شريعة وعلماء كيمياء ومليارديرات منفقين ودعاة حرية ودفاع عن حقوق الإنسان وأمهات متعلمات متصبرات فقيهات يمنحن أولادهن من الحب المطلق والحنان المتزن. إن هذه الأمة قامت بعبدالله بن مسعود الذي حكم العراق وهو قصير القامة ضعيف المحيا نحيف الأطراف، لكن كان له علم تنير به سور الصين العظيم وتستغفر له عليه حيتان الأطلنطي وتنقله عنه جن الكواكب البعيدة وتطير به حمائم المكسيك. العراق الذي يحكمه اليوم رجل طويل القامة عريض المنكبين كبير الرأس لم يقتل كافراً بعد، لم يقتل إلا المسلمين. حكم ابن مسعود بعلمه فانقادت له العراق وخرج منها رجال أحيوا الدنيا وعمروا البلاد وصارت بغداد عاصمة المعمورة. وحكمها الحجاج وبعد أن قتل مائة وعشرين ألفاً من المسلمين فخرج منها الخوارج والمعتزلة والقرامطة وأصناف من البشر لم نكن نعرفهم من قبل، وحكمها صدام فقتل مائتين ألف جندي مسلم على يدي الأمريكان والأوروبيين وزادهم مائة ألف من قبله وصار العراق صاحب أعظم نهرين وأكثر أرض إنتاجية للتمر يموت أطفاله بسبب منعهم حليب فلوريدا وتمر كاليفورنيا!! رسالة ابن مسعود واضحة: «تبليغ هذا الدين للعالمين بالتي هي أحسن»، رسالة الحجاج: «توطين العراق لقيادة بني مروان»، رسالة صدام واضحة: «الضحك على ذقون البسطاء وقتل الشرفاء حتى تدين له العراق بخيراتها، والطوفان من بعدي». قد يدرك الإنسان رسالته وقد لا يدركها، لكنها هي هكذا في الأعماق.

تعال نتخيل أن الشخص الذي يريد الموت في الشيشان ضبَّط أوضاعه وصار يخدم الإسلام من موقعه وصارت له أسرة سعيدة مليئة بالحب والحنان وجاء له ولدان ثم نادى منادي الجهاد في بلده في فلسطين فهب إلى النصرة وهو في غاية النجاحات وفي قمة السعادة الذاتية ولبى. تصور هذا مع اثنى عشر ألف مقاتل، سعداء إيجابيين متفائلين مؤمنين بنصر الله يطلبون الحياة ولا يهابون الموت، فإما حياة تسر الصديق وإما ممات يغيض العدى.. الله أكبر.. هؤلاء لا محالة إن ماتوا شهداء ندمت الدنيا عليهم وبكت وإن عاشوا منتصرين

أقاموا للدنيا المثل. كن هكذا.. كن خيثمة.. هذه الكلمة التي قالها النبي ﷺ لما خرج إلى تبوك في النفرة العامة، فجاءت الناس وتخلف البعض. وكان من ضمن من تخلف رجل حبيب إلى النبي ﷺ، هو خيثمة، فلما رأى النبي ﷺ غباراً من بعيد من سعي رجل قال من حبه له متحيزاً «كن خيثمة» فكان. إن خيثمة لم يكن تعيساً بل كان رجلاً سعيداً موسعاً وكان بين زوجتيه فانتبه ضميره لما رأى في مخيلته النبي ﷺ في تعب وهو بين حبيبتيه في الظل ففزع وقام يلحق الركب.. «والمخلصون على خطر عظيم».. ضع في رسالتك الله، فنحن كنا هنا بالله ونعيش لله ومع الله ثم إلى الله. لتكن رسالتك هكذا حتى توّفق من الله.

أكتب هذه الملاحظات في الكراسة الخاصة بك ويمكنك الآن أن تعدل على رسالتك. أفعل ذلك ثم بعدها أكتب رسالتك ويستحسن أن تكون على ورقة كبيرة (يعني وسيلة) ثم تعلقها على الحائط أو تضعها أمامك في المكتب وتتركها على الأقل يوماً واحداً مع أنه يستحسن أن تتركها قرابة أسبوع واحد. بعدها تجلس مع نفسك جلسة أخرى تحدد فيها ما إذا كنت فعلاً تود أن تعيش حياتك كلها بهذه الرسالة. إذا كانت الإجابة نعم فتوكل على الله وضع رؤيتك. إذا كانت الإجابة لا فغير فيها حتى تصبح بالدرجة والصورة التي تريدها. قد تحتاج فترة من الأيام.. اسمح لنفسك بهذا الوقت. المهم أن تكون مستعداً عندما يسألك أحد: «ما رسالتك في الحياة؟» أن تجيب بكل ثقة وطمأنينة برسالتك.

الكراسة العملية للرسالة والرؤية

مرفق مع هذا الكتاب كراسة عملية لوضع رسالتك وخطتك في الحياة كاملة. رجاءً لا تكتب فيها شيئاً بعد حتى تتم قراءة كامل المادة وتطبق مافيها. اعتبر هذه الكراسة كتابك الذي تود أن تخرج من الدنيا فيه. احتفظ فيه في مكان أمن. واستعن على قضاء حوائجك بالكتمان ولا تطلع عليه إلا من كنت تثق به وتعلم أنه من الناس الإيجابيين. إذا أردت نسخاً أخرى من الكراسة العملية فيمكنك الاتصال بمركز الراشد لشراء ما تود من النسخ.

محتويات مهمة في الرسالة



- ربك
- نفسك
- الآخرين
- غايات أخرى

قد لا تعرف كيف تضيف على رسالتك أو تعدل فيها ففي هذه الحالة يمكنك أن تنظر في رسالات الناجحين كقدوة لك وتقتبسها ثم تعدل بها كيفما تشاء. إن الرسالة مهمة كخطوة أولى لأنها هي التي تدير الروح، والروح هي التي تدير العقل، والعقل يدير الجسد والمشاعر والتصرفات. حدد رسالتك أولاً.

أود قبل أن أختم هذه الجزء أن أذكر لك سؤالاً. هل ممكن أن تغير رسالتك؟ الجواب: نعم ممكن. كل فترة ستة شهور أو سنة راجع رسالتك مرة أخرى. قد تحتاج أن تعدل فيها أو تضيف عليها، ليس في ذلك حرج، لكن ينبغي أن تعرف أن الرسالة لا تتغير دورياً أو باستمرار، قد يختار شخص رسالة يمشي عليها طيلة عمره، هذا مقبول بل واعتيادي. حالياً على أية حال وبعد أن تعدل عليها خلال الأسبوعين القادمين سر عليها ثم راجعها بعد فترة ستة شهور إلى سنة.

عند هذا الحد تكون قد وضعت رسالتك في الحياة، أو على الأقل عرفت رسالتك الحالية وفي ضوء أن تضع رسالتك المستقبلية. في الجزء الثاني سوف نتحدث عن الرؤية، وهي مادة دسمة جداً فتهيأ لها واسترح الآن. أريد منك ألا تبدأ الجزء الثاني إلا وقد وفرت كشكولاً أو دفتراً خاصاً بك. سوف يكون هذا

الدفتـر أو الكشكول بداية الانطلاقة الحـقيـقـيـة لحيـاتك. إلى اللقـاء في الجـزء الثاني.

رسالات صنعت الحياة والمعجزات

رسالة الأنبياء :

﴿ قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَىٰ بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعَنِي وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ (١٠٨) ﴾ يوسف ، ﴿ ادْعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُم بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ﴾ النحل/١٢٥.

ابن منظور يؤلف معجما كاملا للغة العربية :

وضع العلامة أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم ابن منظور المصري (توفي ٧١١) سبباً قوياً لرسالته في الحياة وكانت في حفظ اللغة العربية لأنها كما يقول في مقدمة كتابه ، لغة القرآن ولغة السنة النبوية وتمنى أن يستفيد منه الخلق في الدنيا ويتحدثون عنه في الجنة ورجا الله تعالى أن يكون له من العلم الذي ينتفع فيه بعد مماته ، فصنع أفضل قاموس عربي " لسان العرب " في خمسة عشر مجلداً.

ابن حجر يؤلف أجمل وأقوى كتاب في شرح الحديث :

كانت للإمام الجليل ابو الفضل أحمد بن علي بن محمد العسقلاني الشهير بابن حجر (توفي ٨٥٢هـ) نفس قوية في خدمة السنة النبوية وأحب كتاب " الجامع الصحيح للإمام البخاري فصار يقرأ ويبحث ويدرس وينتقل بين البلدان الإسلامية يجمع الأحاديث ويسمع الشروحات من العلماء ستة وثلاثين عاماً أخرج بعدها كتابه التاريخي المتقن " فتح الباري شرح صحيح البخاري " في أربعة عشر مجلداً من القطع الكبير ، حتى قيل عنه " لا هجرة بعد الفتح " كناية إلا أن شروحات البخاري انتهت فيه !

بيل جيتس يصنع امبراطورية معلوماتية تجارية ويصبح أغنى رجل في العالم:

لا شك أنه كانت هناك دوافع كثيرة جعلت من بيل جيتس (ولد ١٩٥٥) يخط خطه في صناعة عالم مختلف أقنع وراءه الملايين من البشر المثقفين والقادة أن يتبعوه فيه ، لكن ما صنع امبراطوريته الكبرى " شركة مايكروسوفت " رسالته التي وضعها مع صديق طفولته بول ألين (رابع أغنى رجل في العالم) : ان ندخل في كل بيت جهاز كمبيوتر شخصي ".

رسالتى العامة فى الحياة

*** الرسالة التخصصية :**

ما تحدثنا عنه حتى الآن هي الرسالة العامة في الحياة، ولا شك أنها الأهم وهي البداية. لكن هناك رسالة في كل دور يلعبه الإنسان في حياته، ما هي رسالتك الأسرية (في البيت)؟ ما رسالتك العلمية؟ ما رسالتك الروحانية؟ ما رسالتك في العمل؟ وهكذا في كل ميدان مهم في حياتك.

كلما كان هناك وضوح في رسالة كل جانب كلما كانت النتائج والسير في الميدان نفسه أفضل. سوف أسير معك خطوة خطوة في الميادين المهمة في حياتك وستكون لك رسالات وخطط متقنة بإذن الله لا تدع بعدها مجالاً للشك ولا للقلق ولا للحزن ولا للتفاهات ولا للخلافات الجانبية ولا غير ذلك. ستكون مشغولاً في خطتك والتي ستشمل ولا شك جانب التمتع والترفيه أيضاً.

دعنا فقط نأخذ مثالاً لوضع رسالة في الأدوار الرئيسة في حياتك بعد أن نعرف أولاً الأدوار الرئيسة بالنسبة لك. لنبدأ برسالتك الثقافية أو العلمية. كل منا يجب أن تكون له رسالة في العلم. العلم دافع للحياة، ومفتاح التطور والنضج، وعامود السعادة والنجاح، وسبب العمل الصحيح. والحياة تقف عندما يقف التعلم. فلنضع معاً رسالتك في العلم أو رسالتك الثقافية أو رسالتك العلمية.

ما الذي ترجوه من نفسك في الجانب الثقافي العلمي؟ ضعها بطريقة أن أكون... ثم أذكر ما تريد أن تكون. مثال (رسالتي الثقافية):

«أن أعلم بشيء في كل شيء، وكل شيء في شيء!»[1].

❖ أن أكون متخصصاً في محل السلطة في مجال هندسة الجينات».

---

١ - كأنها لغز! وتعني أن تعلم شيئاً في كل مجال من مجالات الحياة، بينما تتخصص في شيء بحيث تعرف كل شيء فيه.

❖ «التمتع بالقراءة اليومية والتعلم».

❖ «أن أتعلم وأعلم».

❖ «أن أكون واسع الاهتمامات في الجوانب الإنسانية».

❖ «أن أقدم خدمة علمية متميزة في الجوانب الاجتماعية والنفسية».

❖ «أن أثري الساحة السياسية بأخلاقيات وأدبيات المهنة الصحيحة».

❖ «تطوير فنون تحبيب وتعليم اللغة العربية للبشرية».

تجنب التميز، فهي كلمة فيها جملة من السلبيات، منها أنها تجعلك في المقارنة مع الآخرين، وأنت لست في مقارنة مع أحد. أنت تحب الخير للناس، وتفرح حين ينجحون، ويقدمون المطلوب، ويسدون الثغرات. ونفسية المقارنات نفسية متعَبة ومتعِبة. ومنها أنه قد ورد النهي ففي الأثر: «لا تكن مميزاً»، أي لا تميز نفسك عن الآخرين، بل كن منهم. وسيكولوجية التكبر والطبقية والعنصرية في التميز، فهؤلاء لما فشلوا في تحقيق ذواتهم بالطرق الصحيحة من الجد والاجتهاد على أسس صحيحة، أوجدوا لأنفسهم القيمة، دون مقابل. كمن يقول «أنا ابن فلان»، أو «أنا ابن القبيلة التالية، وأصلي عريق»، أو «أنا أحمل الجنسية الفلانية» تفاخراً، وكلها رتوش وضعها البعض ممن فشلوا في تحقيق أسس النجاح الصحيحة. ولقد تقدمت هذه الأمة بهذه المبادئ العميقة وانحدرت يوم تخلت عنها. لما صارت هذه الأمة تجمع في المجلس الواحد بلال الحبشي، وصهيب الرومي، وسلمان الفارسي، وأبا بكر التيمي، ومعاذاً الأوسي، وأبا ذر الغفاري، رُفعت ورَفعت. أما مجالس الأشراف ذوات الأصول العريقة: أبو جهل وأبو لهب والوليد بن خلف ففي سافل التاريخ في الدنيا وفي جهنم وبأس المصير في الآخرة. لقد عاشت جنوب أفريقيا في ظل نظام «البارتايد» العنصري الذي يجعل من الأسود بلا صوت والأسمر بصوت والأبيض بصوتين، عاشت سنوات لا يكن لها أحد الاحترام ولا التقدير بما في ذلك البيض المستعمرون.

وارتفعت أمريكا في أقل من خمسين سنة إلى قمة الدول المؤثرة في تاريخ البشرية يوم جعلت من أصولها: الأسود والأبيض والمكسيكي والإيرلندي والصيني والألماني والهندي والعربي سواسية. وصارت مهاجرة يهودية لم تولد في أمريكا الشخص الثالث في البلاد ووزيرة خارجية، وصار أسود أصوله من أفريقيا وزيراً للخارجية، وهكذا صارت بلد الفرص لكل حالم[1].

وظل أصحاب الأصول من قبائل شمر وعنزة في العراق يضربون بصواريخ عابرة ويموتون كالذباب ثم يقتلون من قبل النظام ذبحاً ولا قيمة لأحد منهم عند أحد. مناظر يندى لها الجبين ويبكي لها الرضيع، لكنها العدالة التي من تخلى عنها لاقى المذلة. وعندنا في الكويت جيل ولد في الكويت من جيل ولد في الكويت من جيل ولد في الكويت (ثلاثة أجيال) لا يحملون جنسية هذا البلد بحجة أن أب أبيهم أخفى جنسيته الحقيقية! لا تتعدى كلمة الظلم هذه المسألة البته. وهو أمر حوبة يتحمله المسؤولون في البلد ومن ثم المشرعون ولجان حقوق الإنسان. إن الدنيا كلها تتمنى الجنسية الأمريكية، إلا من رحم ربك، ومع ذلك فإن أمريكا تجنس مئات الآلاف سنوياً، ولا يجرأ أمريكي أن يقول أوقفوا التجنيس بحجة كذا أو كذا لأنك أنت نفسك كأمريكي مجنس أو أبوك أو جدك. وعدد لا يتعدى مائة ألف مسلم ولدوا جميعهم في دولة الكويت أو أمضوا جل حياتهم فيها ويتكلمون بلهجتها ويلبسون لبسها ويدينون بعقيدتها ويوالون قيادتها وخدموا في جيوشها وشرطتها مطالبون بأن يذهبوا إلى جحيم العراق أو بلد آخر لا يعرفون عنه منذ صغرهم شيئاً.[2]

نرجع لموضوع التميز! التميز والتمييز بين البشرية خطيئة عظمى، ومخل

---

١ - وهي الآن عمن قريب سوف تخسر شعبيتها وتضيّع دولتها وتسقط امبراطوريتها في وقوفها مع العنصرية الإسرائيلية التي تقتل الشعب الفلسطيني ليل نهار: ودولة الظلم ساعة ودولة العدل إلى قيام الساعة.

٢ - إنني إذ أخط هذه الكلمات أنصح أولاً المسؤولين في دولة الكويت بإحقاق الحق ورد المظالم.

في نفسية الإنسان ويفسد رسالته وخططه الحكيمة. ولدي أيضاً تحرج في استخدام كلمة تفوق، لأن فيها أيضاً وإن كانت أهون لأنها تعتمد مهارات ومجهودات الشخص نفسه، لكنها أيضاً تحمل في طياتها تفرقة خاصة مع الطلبة والصغار بالذات، فكل الصغار متميزون وموهوبون ومتفوقون. إن المشكلة ليست مشكلة الطفل بل مشكلة المناهج. عندما يسقط ولدك في المدرسة فهذا دليل فشل المنهج والمدرس، ولا تصدق غير هذا الكلام. وكثير ممن تفوقوا في المدارس في هامش الحياة، لكن توماس أديسون الذي طردته المدرسة، وألبرت أينشتاين الذي عد من المتخلفين غير الموهوبين ومن بطيئي التعلم غيروا مجرى تاريخ العلم والاختراع. ليس هناك طلبة راسبون، هناك مناهج راسبة. كل مدرس ينبغي له عندما يضع دائرة حمراء على كراسة التلميذ أو الطالب أن يدرك مدى فشله في توصيل المعلومة للطالب، هذا إلا إذا أراد الطالب أو التلميذ نفسه الفشل، ولم يجتهد أو يجد. وأنا لا أفهم معنى تلميذ يأتي إلى الدوام ثم يتلقى ثم يعمل الواجبات ثم لما يسيء الإجابة في الاختبارات يرسب! وما الداعي للاختبارات أصلاً؟ وما هدفها؟ إن المطلوب معرفة إذا كان الطالب أو التلميذ فقط يعلم المادة ليس عمل الحيل والمكايد لإفشاله!! نقول هذا الكلام حتى لا نميز بين الناس. ما مصير نفسية طالب تميز الآخرون عنه بسبب أنه كان يرسب؟ لقد كان مجداً في

= وتحمل المسؤولية تجاه من عاشوا على هذه الأرض، وأحرض ثانياً المتظلمين الذين خذلوا قضيتهم وخنعوا بالذل وارتضوه، وما ضاع أبداً حق وراءه مطالب، أن يفزعوا لأنفسهم، ويطالبوا بحقوقهم في المحافل الدولية ولدى المسؤولين، وفي السفارات الأجنبية، ويضعوا لأنفسهم خطة محكمة وعملية تراعي جلب المصالح وأقل الضرر ويتحركوا بما لا يجلب في تحركهم مفسدة أكبر. متجنبين العنف والإفساد، متأسين بمن سبقوهم ممن نالوا حقوقهم، وثالثاً: كل مواطن شريف على بلدي في الكويت أن يتقي الله في هذه المظالم ويطالب بحقوق هؤلاء البشر. ورابعاً: منظمات حقوق الإنسان التي تقف عند حق المسلم مكتوفة الأيدي، وخامساً: أعضاء مجلس الأمة المحبين لسلامة بلدهم وإرضاء ربهم.

بداية حياته، لكن المدرس الفلاني زعم أنه بطيء في التعليم، والثاني رسبه، والثالث عاقبه، والرابع أنّبه! تخيل معي طفل ينشأ في بيئة عنصرية لأنه ليس من أصل قبلي ولا ينتمي لعنصرية معينة، ويُعيَّر بذلك، ثم أن والده انفصل عن والدته لسبب أو لآخر فلم يلاقي من يعينه في التعلم، ثم أن الأخصائي الاجتماعي في المدرسة صنفه مشاغباً أو منعزلاً، ثم أن المدرس بسبب اكتئابه وعدم مشاركته أفشله في دراسته، ثم كبر وقد سبقه الأقران، ثم لم تسنح له الفرصة للدراسة في الخارج أو دخول الجامعة بسبب أنه لم يأتي بنسبة وليس لديه وساطات؟! فكر معي كم واحد بهذا الوضع؟! ألا يستحق هذا الأمر من جملة من القراء أن يجعلوا رسالتهم في جيل أكثر ثقة بنفسه، أو في تحسين المناهج البالية هذه إلى مناهج إنسانية تجعل من الإنسان إنساناً لا مجموعة أوراق رسمية ودراسية. أفلا يستحق الأمر أن يجعل بعضنا من رسالته في نشر المحبة ومعاني المساواة والأخوة في أمتنا؟![1] .

نعود إلى موضوع رسالتك العلمية أو الثقافية. ما الذي ترجوه من رسالتك الثقافية في الحياة؟ أكتب ذلك في المربع أدناه:

رسالتي الثقافية:

١ - قد خصصت ساعة كل شهر تطوعاً لشخص رسالته في مجال حقوق الإنسان أو الطفل أو الجوانب التنموية شريطة أن يكون قد خط كل رسالته وخطته ويريد عرضها ونقدها وتحسين ما فيها إلى الأفضل، إذا كانت رسالتك وفي هذا الموضوع وقد انتهيت منها وتود استشارتي بهذا الموضوع فاحجز موعداً مجانياً على هاتف (٢٦٦٦٢٠٦) (+٩٦٥).

بعد أن وضعت أول رسالة تخصصية لك في الجوانب المختلفة في حياتك دعنا نناقش أهم الأدوار والجوانب في حياتك. هناك جوانب عامة الكل فيها وهناك جوانب أو أدوار تخص أشخاص دون آخرين، وقد يكون هنا دور لا تلعبه إلا أنت، بل أنت الرائد فيه نظراً للحاجة لك.

من الجوانب المهمة: الجانب الروحاني، ويقصد بالجانب الروحاني ما تتغذى عليه الروح وتعيش من أجله. وهذا الجانب يتعلق باتصال الروح مع المعاني أو القوى الأكبر، ومن هنا يدخل الإيمان بالله سبحانه وتعالى، ويدخل الإيمان بالقدر، والاتصال بالكون والطبيعة، والاتصال ببقية الأرواح والأزمان. فنحن متصلون بالله نعبده ونستمد منه العون والحياة، وهي عمق معنى الآية القرآنية ﴿إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ ۝٥﴾ (الفاتحة)، التي هي صلب الفاتحة، التي هي أم الكتاب، أي القرآن، الذي هو خلاصة الكتب السابقة والمهيمن عليها[1]. ونحن متصلون بالقدر الذي وضعه الله وفق قوانين محكمة وعادلة وذكية وكونية، والقدر أساس الحياة، كلما أحسنت الارتباط به تحسنت حياتك أكثر. ونحن متصلون بالكون في أنحائه وأرجائه وبالأرض خاصة كما قال تعالى: ﴿وَسَخَّرَ لَكُم مَّا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الأَرْضِ جَمِيعًا مِّنْهُ﴾ (سورة الجاثية/ ١٣). في السماوات؟! نعم، ما في السماوات من مجرات وكواكب وشمس وقمر وغير ذلك. فنحن متصلون بالشمس تمدنا، بتقدير الله، بالفوائد الصحية كفيتامين دال على سبيل المثال، وبالدفء، وبالتأريخ، وبالفصول، وغير ذلك الكثير مما نعرف ومما لا نعرف. ومتصلون بالقمر الذي بجاذبيته يجلب المد للبحر وبأفوله يأتي الجزر، وبه التأريخ الهجري، وكثير مما نعرف ومما لا نعرف. ومتصلون بالأزمان السابقة نستنتج منهم العبر والأثر والمثل والحكم وغير ذلك. ومتصلون بأرواح الآخرين من

---

١ - شرح هذا المعنى الجليل في كتاب «مدارج السالكين في شرح منازل السائرين بين إياك نعبد وإياك نستعين» للإمام المبجل شمس الدين محمد بن أبي بكر المشهور بابن قيم الجوزية رحمه الله.

الأحياء والأموات نتراسل الموجات الروحية المؤثرة، ونستطعم معاني الحب العميق والمطلق[1]. وغذاء الروح تلك المعاني وهذا الاتصال، كلما قويت المعاني الروحية كالإيمان والتوكل والحب في الله والتسليم والرضى بأحكام الله وقدره وما شابه ذلك من غذاء الروح كلما قويت الروح وانتعشت وأقبلت وأقدمت، وكلما ضعف الغذاء كلما ضعفت الروح وأوشكت أن تطفأ. والروح لا تموت أبداً إلا موتة بسيطة جداً بين النفخ والقيامة[2]. ونحن أمة الإسلام نملك أعلى مقومات الجانب الروحاني، بينما الناس في شذر مذر كالموج المتلاطم في هذه المسألة إذ نحن في صفاء النهر السيار الصافي. والطرق التي بينها الإسلام في الاتصال الروحي الصحيح طرق فعالة وقوية، بينما الآخرون يتصلون بالله عن طريق وسائل كالقبور والصالحين والأنبياء والكواكب والأشجار والحيوانات والأصنام، إذ نحن نرفض التعقيد والتصعيب ويكون اتصالنا بالله مباشرة في سجودنا ودعائنا وطوال الوقت. وجلسة خلوة في ذكر بعد صلاة الفجر إلى الشروق، أي قرابة الساعة وشيئاً، تساوي عندنا حجة وعمرة تامة تامة تامة، كما أخبر المصطفى ﷺ[3]، فبينما يحج غيرنا للقبور في أنحاء البلاد، ويشدون الرحال لها، ويقصد

---

١ – لابن القيم أيضاً «كتاب الروح» في معانيه الجميلة هذه.

٢ – الروح لا تموت عقيدة المسلمين في ذلك، فقط تفارق الجسد بعد أن لا تجد فيه مكاناً مناسباً للاستمرار، ولا يوجد نص شرعي أو دليل علمي على موت الروح، بل على ذوق الموت وفراقها الجسد فحسب، والدلائل كثيرة، ناقشها العلامة ابن القيم في كتاب «الروح» وشيخ الإسلام ابن تيمية في «الفتاوى»، وغيرهما، في عيش الروح واستمرارها سوى لحظة النفخ فإنها تموت فترة ويستثنى من ذلك بعض الأنبياء والشهداء من الموت أيضاً في هذه اللحظة، كما دلت على ذلك الأدلة الشرعية، {$ٍنفُخَ فُي پصَورٌ فَصَعُقَ مَن فُي پسَمَوَاتُ $ٌمَن فُي الأّرًضٌ إلاَّ مَن شّاءّ پلّه} [الزمر:٦٨]. وقيل هم الشهداء.

٣– رواه الترمذي وصححه الألباني (ص ج ص٦٣٤٦).

آخرون بحيرات وأشخاصاً للتقرب الروحاني، يحسن أحدنا الاتصال بربه وهو في مكانه، وقت سجوده ونومه وقيامه وقعوده واستيقاظه ومحنته ونعمته وجماعه وفرحته وسفره ومكوثه وتجارته وربحه وخسارته وسرّاءه وضرّاءه في الفرد وفي الجماعة، في العمل وفي البيت وفي المتعة وفي الإجهاد. إن الله قريب يجيب دعوة الداعي إذا دعاه، ليس في مكة ولا في المدينة ولا في القدس ولا في قم ولا في كربلاء ولا عند ضريح ولا في الفتيكان ولا عند حائط المبكي ولا نهر البركة ولا في جبال التيبيت، إن الله سبحانه فوق عرشه في السماء يرانا أينما كنا، يكون قريباً منا إذا اقتربنا منه، ويدنوا منا كلما دنونا منه، القربة إليه بالحب والإخلاص والإتباع، ويغفر ويعفو ما دمت فيه موحداً، فإن أشركت معه قبراً أو صالحاً أو نبياً أو ولياً أو صنماً أو شجراً أو حجراً أو كائناً من كان كنت وما أشركت، أوكلك إليه ولا يقبل الشراكة فيه. إن هذا المعنى أعمق معاني الروح، وأقواها، وأشجعها، وأفضلها غذاء، وأحسنها كساءاً، وأمتعها عيشاً. ومعنى التوحيد، الذي هو صلب غذاء الروح، أن تؤمن بأن الله هو الحاكم في الشهادة، أي في الواقع والواضح، وأنه هو الحاكم في الغيب، أي فيما لا تراه، وأن الولاء والبراء وفقاً لهذين المبدأين. وهذا يعني أن حكمه الذي أنزله في كتابه ينفذ فيك وفي غيرك، وهي شريعته القابلة للتنفيذ في كل مكان وفي كل زمان وتحت أي ظرف، لسعتها ومساحتها وسماحتها، وأن الغيب يحكمه الله أيضاً، ليس لملك ولا لجني ولا لمارد شيطان ولا لمشعوذ ولا لساحر ولا لأحد فيه قوة سوى الله وبإذن الله، وكل من آمن بغير ذلك وأعطى السلطات للجن والشياطين وغيرهم في التحكم بالإنسان ومسه وغربلته متى شاءوا خدش خدشاً كبيراً في هذه القاعدة الجليلة وباعد الصواب، وأن الولاء والبراء في الله ولله ووفقاً لهاتين القاعدتين، فالمؤمن عندنا مقدم على غيره ولو كان ضعيفاً قليلاً، ﴿ولعبدٌ مؤمنٌ خيرٌ من مشركٍ ولو أعجبكم﴾ (سورة البقرة: ٢٢١).

المبكى

إن قراءة مجموعة بسيطة من الكتب في هذا المجال تغني لفهم وتقوية الجانب الروحاني لديك. لقد قرأت أكثر من مائة كتاب في الجانب الروحاني عند الغربيين، والحقيقة يجب أن تقال، إني رغم انبهاري في كتاباتهم النفسية وفي القوى الذاتية، إلا أني لم أجد كتاباً واحداً أحسن الحديث في هذه المادة، وكتاب واحد من كتب المسلمين يساوي كل الموجود لدى الغرب اليوم وزيادة. في كل الأحوال فأنت ممكن أن ترى رسالتك في الجانب الروحاني. ما الذي ترجوه من روحك؟ أو من الجانب الروحاني في نفسك؟ أجب بقولك أن... ثم أذكر ما تريد وتتمناه من نفسك في هذا الجانب.

رسالتي الروحانية :

كتب مقترحة في الإيمان:

- العقيدة الواسطية للإمام الطحاوي بشرح الإمام الأذرعي الحنفي وتعليق الشيخ عبدالعظيم العزى العلي، ويوجد شرح رائع لها في أشرطة كاسيت للشيخ الفاضل حسن أيوب.
- مدارج السالكين للإمام ابن قيم الجوزية.
- كتاب التوحيد للإمام المجدد محمد بن عبدالوهاب.
- كتاب العقائد للإمام المجدد حسن البنا.

عرى الإيمان:

- الله وحده الحاكم في الشهادة
- الله وحده الحاكم في الغيب
- الولاء والبراء قائم ووفق هذين المبدأين

● الجانب الروحاني	● الجانب الثقافي العلمي
● الجانب الأسري	● الجانب المالي المادي
● الجانب العملي	● الجانب الترفيهي
● الجانب الاجتماعي	● الجانب الجسدي
● الجانب النفسي	● الجانب التطوعي/ العطائي

أريد فقط قبل الانتهاء من هذا الموضوع أن أذكر الجانب الترفيهي التمتعي في الحياة. أرى أنه من المهم أن تضع للجانب الترفيهي أهمية ورسالة وخطة حتى تغذي هذه المشاعر الموجودة في الإنسان، رسالتي مثلاً في هذا الجانب «التمتع بلحظات خاصة من أجل أن أشحذ العزيمة». وقديماً قال أحد الصحابة: «إنا لنستعين بشيء من الباطل على الحق»، ويراد بالباطل عند الصحابة اللهو البريء. وقد كان للعظماء ومازال لحظات تمتعية في السفر أو الهواية أو الاستجمام أو غير ذلك. وقد تنقاد النفس إلى الملل والكلل إذا أثقلت بخطة حادة طوال الوقت دون أن يكون فيها شيء من الترفيه والمتعة.

من الجوانب المهمة كذلك الجانب الجسدي، وفي الحديث «وإن لجسمك عليك حقاً». والإنسان عبارة عن روح وعقل وجسد. ولذا فهذه الجوانب بالذات

وما يحوم حولها يجب أن تأخذ أهمية كبيرة، الجانب الروحاني، والجانب النفسي العقلي الثقافي، والجانب الجسدي الجسماني.

الإنسان = روح + عقل + جسد

وقد يكون هناك جوانب أخرى إذا كانت رسالتك قد ركزت على جانب معين، مثل أن يكون عندك اهتمام حياتي في الجانب الهندسي فعندها ستضع الجانب الهندسي، أو سياسي، أو دعوي، أو تنموي، أو غير ذلك. حدد الجوانب المهمة في حياتك الآن ثم اكتبها هنا.

الجوانب المهمة في حياتي	
*	* ....
*	* ....
*	* ....
*	* ....
*	* ....
*	* ....

لقد حددت الجوانب المهمة في حياتك، وهي مرحلة بحد ذاتها جوهرية في التغيير إلى الأفضل وفهم أولويات حياتك، الأمر الذي يبين لنفسك وروحك المسار والطريق. هذا بحد ذاته قوة. وربما بدأت تشعر بأن هناك نوعاً من الإنسجامية بدأ بين الروح والعقل وربما الجسد.

الآن أريدك أن تضع لكل جانب من هذه الجوانب رسالة كما فعلت مع الجانبين

الثقافي والروحاني. أكتب عنوان كل جانب كتبته فوق ثم ضع الرسالة مقابله. قد تحتاج شيئاً من الوقت وربما التفكير في إنجاز هذه المَهمة المُهمة في حياتك. خذ وقتك وافعل. وضعت لك عشر خانات يمكن أن تستغلها في كتابة رسالتك لكل جانب مهم عندك. قد يكون طبعاً عندك أكثر من عشرة جوانب وقد يكون عندك أقل فهذا طبيعي، فكل إنسان مختلف في اهتماماته وتركيزه. إن من الناس من هو واسع الاهتمامات ومنهم من هو مركز في اهتماماته. افعل ذلك ثم تابع.

رسالة المؤسسات:

صحيح أن هذا الموضوع يحتاج كتاباً بحد ذاته، لكننا هنا نذكر بعض الملاحظات، حتى إذا ما كانت لديك مؤسسة أو تعمل من ضمن مؤسسة فينبغي الحرص على أن تكون لدى المؤسسة رسالة واضحة. كل دولة أو وزارة أو مؤسسة أو إدارة أو شركة أو سلطة أو جهة حكومية أو أهلية أو خيرية لا تملك رسالة واضحة ورؤى محددة فهي في خطر وإضاعة للكثير من الوقت والجهد. لابد أن يكون للعمل الجماعي رسالة واضحة لسبب وجودها. إن الرسالة تعني سبب وجود هذه المؤسسة كما أن الرسالة الشخصية سبب وجود الفرد. وإذا كان الشخص الذي لا رسالة واضحة عنده في مرحلة خطرة، فهو معرض للهزات النفسية والاضطرابات الاجتماعية وغير ذلك، فمن باب أولى المؤسسة الجماعية والتي تشمل أوقات وجهود آخرين بالإضافة لك.

كل مؤسسة ناجحة في العالم لها رسالة واضحة ورؤية محددة، وربما في غاية البساطة والعموم أحياناً؛ فرسالة مؤسسة مايكر وسوفت (Microsoft) كبرى الشركات في العالم اليوم، أنشأت ١٩٧٥ من قبل بيل جيتس (Gates) وصاحب طفولته بول الين (Allen) وبربحية سنوية تتعدى ثمانية وعشرين مليار دولا: «نكافح من أجل أن نبدع منتجات وخدمات لتحقيق حاجات عملاءنا»، شعارهم: «تقوية الناس من خلال البرامج - أي وقت، أي مكان، ومع أي جهاز». ورسالة شركة أوراكل (Oracle)، أضخم شركة دعم وبرامج في العالم، أنشأها ويرأسها منذ عام ١٩٧٧ لورينس أليسون (Ellison)، وبربحية سنوية تصل أكثر من عشرة مليارات: «لخدمتك بالمعلومات التي تحتاج في عالم تكنولوجي كثير التغيير»، ورسالة شركة هوندا (Honda): «نعمل من أجل أن نوازن بين رغباتك وبين المتعة والكفاءة مع الاهتمام بحاجات المجتمع لهواء وماء صافين»، وشعارهم: «نحن نحول أحلام المستقبل لحقائق». ورسالة محلات وول مارت (Walmart)

لصاحبها الرجل الأغنى في العالم ولتون (Walton)، أنشأها عام ١٩٥٢، هي: «أسعار منخفضة، لعملاء وقيمة مرتفعة»، رسالة مثل هذه تعني أن العاملين يكافحون من أجل تخفيض المصروفات والتكاليف التشغيلية قدر المستطاع للحفاظ على أسعار بيع رخيصة في الوقت الذي تكون فيه قيمة المنتجات مرتفعة، وكذا خدمة العملاء. وشركة ياهو كبرى شركات الانترنت، أنشأها ديفيد فيليو (Filo) وجيري يانك (Yang) عام ١٩٩٤م، تحوم حول «تقديم مركز معلومات لمستخدمي الانترنت عن مواقع الانترنت بسهولة وكفاية»، ورسالة شركة أي بي أم (IBM)، كبرى شركات إنتاج أجهزة الكمبيوتر ومستلزماتها، ويرأسها لويس جيرستنر (Gerstner): «نكافح لنقود في إنشاء وتطوير وصناعة تكنولوجيا المعلومات الأكثر تطوراً».

نحن في مركز الراشد وضعنا رسالتنا منذ البداية في التنمية الذاتية بنص: «مساعدة الناس إسعاد أنفسهم وتنوير مجالات حياتهم المختلفة» ورفعنا شعار «حيث التغيير يبدأ من الداخل» وحيث أننا قلنا مساعدة الناس إسعاد أنفسهم فإننا لا نتحمل إسعاد الناس؛ لأن السعادة تأتي من الداخل، وكل تعيس هو السبب لا غير، وكل سعيد فبتوفيق الله له إذا منحه الحكمة في تحمل إسعاد نفسه. ولو قلنا «إسعاد الناس» كما تفعل بعض المؤسسات فإننا قد نكون حملنا أنفسنا ما لا نطيق ولا نستطيع. وإضافة «تنوير مجالات حياتهم المختلفة»، أي العقلية والجسمانية والروحية والاجتماعية والاقتصادية والسياسية وغيرها تبعاً. وفي لجنة التعريف بالإسلام التي كنت أديرها في التسعينيات وضعنا رسالة ورؤية ليس فقط للمؤسسة بل لكل قسم من أقسامها وكانت رسالة وخطة من أكثر من مائتين صفحة[1]، وكانت رسالة اللجنة «التعريف بالإسلام بالحكمة والموعظة الحسنة».

---

١ - احتفظ بنسخة لخطة عام ١٩٩٤م لكل مؤسسة خيرية تعمل في الدعوة الإسلامية، أرسل رسالة رسمية من مؤسستك مع تكلفة التصوير بحدود ٦د.ك. أو صورها منا بنفسك. فاكس المركز: ٢٦٦٦٢٠٥ (+٩٦٥).

وبناء حسن مع الباقين في المؤسسة رسالة لسبب وجودها.

وأسهل سؤال لمعرفة رسالة المؤسسة أن تسأل ما سبب وجودنا كمؤسسة؟ ثم تتلقى الإجابات منك ومن الآخرين المعنيين بإدارة المؤسسة. ثم تستخلصوا أفضل الإجابات وتضعون الرسالة. حتى ولو كانت تجارة بسيطة كبقالة فضع أيضاً رسالة، وسوف تفاجأ بالنتائج، وقد بدأ والتون رجل العالم الأغنى فكرة بقالة وول مارت عام ١٩٥٢، وأصبحت اليوم أكثر المحلات شهرة في الولايات المتحدة الأمريكية.

إذا كانت لديك أكثر من مؤسسة أو تعمل في أكثر من مؤسسة فابدأ بالأهم وحرض دائماً الآخرين بأفضل الطرق وأسهل الوسائل على أن تكون للمؤسسة رسالة دائماً، ثم تابع وضع الرؤية والخطط الاستراتيجية.

الرؤية

كيف تضع خططاً قصيرة المدى؟

وكيف تضع خططاً متوسطة المدى؟

وكيف تضع خططاً استراتيجية؟

* **أهمية التخطيط :**

يُحكى أن أبا مسلم الخرساني ألذي أسقط دولة بني أمية وقوَّم دولة بني العباس كانت له همة عالية يرى من خلالها الفتوحات العظيمة. فقد جاء

الآن، ثم ربما غيرت فيها بعض الشيء وربما تكون وضعت رسالتك المعدلة والجديدة أو على وشك فعل ذلك قريباً إن شاء الله. الآن سوف نتعلم كيف تخطط على المدى البعيد والقريب. هناك مقولة في الإدارة كان يرددها الأستاذ الفاضل د. هشام الموصلي تقول:

If you fail to plan you plan to fail

يعني إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل. في دراسة أمريكية تبين أن فقط ٢,٧٪ من الأمريكان يخططون. هذا في الشعب الأمريكي فكيف بشعوبنا التي هي أقل وعياً من هذه الناحية؟ هناك دراسات كشفت أن الذين يخططون فقط هم الذين يجنون النتائج الحقيقية.

في كتابه «وحي القلم» يقول الأديب الرافعي: «إذا لم تزد شيئاً على الدنيا، كنت أنت زائداً على الدنيا». نعم إذا لم تزد شيئاً على الدنيا كلفت الدنيا الهواء والماء والغذاء. في كتابه المبدع «صناعة الحياة» يقول العلامة العراقي الأستاذ محمد أحمد الراشد: «كلنا يجيد سب اليهود الذين استحوذوا على الأموال والأسواق، ويضجر من المارون والأقباط والبهرة والقاديانية والمبتدعة والأقليات

إذ كان منهم السبق إلى المال، بتسهيل من الدوائر الاستعمارية في فترة الاستعمار جزماً، وبمساعدة من قوى خفية أخرى ربما، ولكننا لم نحسن غير المسبة. بدل أن تلعن الظلام أوقد شمعة. كن حمالاً في السوق، لكن قرر من أول خطوة لك فيه أن تصير تاجراً أو عقارياً أو مدير شركة، فتصير وتصل بإذن الله. المهم تصميمك وأن لا تستطيب جلسة الوظيفة الحكومية. قرر قبول الجوع سنة تأكل الخبز بالخل، هذا هو المهم، إذ ستأتيك الأموال من بعد، وستجد مراغماً كثيراً في الأرض وسعة، وتكون من صناع الحياة».

إذا كنت لا تعرف ما تريد فلن تصل إلى ما تريد لأنك لا تعرف أصلاً. باختصار لن تحقق شيئاً بالصدفة. ينبغي لك أن تخطط، وأن تخطط بدقة للوصول إلى ما تريد ذلك طبعاً بعد أن تحدد وبالضبط ما تريد. إذا كنت تخطط لتكون غنياً مثلاً وأنت موظف في الحكومة فأنت تضحك على نفسك. ليس هناك مليونير ولا ملياردير واحد في العالم يعمل في وظيفة حكومية، على الأقل إذا كنت تفكر بالكسب الشريف! إذا كنت تود أن تكون عابداً زاهداً تقياً ذاكراً طوال وقتك وأنت تعمل في بنك ربوي، أو كنت تود أن تكون أباً أو زوجاً مثالياً وأنت تقضي أكثر من أربعة عشر ساعة في العمل، أو كنت تود أن تكون صاحب مهارة متقناً ومتميزاً في الرسم أو السباحة أو البرمجة على الكمبيوتر وأنت لا تقضي حتى ثلاث ساعات تدريب يومياً ولا تقرأ كتاباً جديداً كل أسبوع ولا تحضر ندوة أو دورة أو مؤتمراً كل شهرين، إذا كنت تود شيئاً من ذلك ثم أنت جالس على السرير تتمنى فسوف يطول بك التمني:

وما نيل المطالب بالتمني
ولكن تأخذ الدنيا غلابا
وما استعصى على قوم منال
إذا الإقدام كان لهم ركابا

اعلم أنه من جد وجد، ومن زرع حصد، ومن سار على الدرب وصل. إنه واحد فقط الذي يحقق النجاحات: العارف المصر. تعلم الطريقة ثم كن مصراً على بلوغ هدفك أو أهدافك.

كونفوشيش كان يقول: «الناس بالفطرة متشابهون، وفي التطبيق مفترقون». وما دمت ذكرت المال فسوف أذكر جزءاً من إحصائية عالمية في المجتمعات الغنية عن الناس والمال. ففي سن التقاعد سيكون الناس وأوضاعهم المالية كالتالي:

٥٦٪ عالة على أولادهم او التامينات الاجتماعية أو راتب التقاعد.

١٣٪ مفلسون أو مديونون او فقراء.

٢٦٪ سيموتون.

٤٪ سيكونون في وضع مادي جيد.

١٪ سيكونون أغنياء.

فقط ١٪ أغنياء، وفقط ٤٪ في وضع مادي جيد.. لماذا؟ لأن الغالبية لا تخطط. بل الكثير منهم لا يريد حتى أن يكون غنياً، يود أن يعيش حياته يتكفف ما في أيدي الناس والحكومات. لماذا يجني الأمريكان أكثر ملياديرات العالم ومن ثم أوروبا؟ دعني أعطيك الإحصائية الأخيرة. من بين مائتين شخصية رجال أعمال على مستوى ملياديرحسب ما ورد في مجلة فوربس للمال والأعمال لعام ١٩٩٩م وردت ٧٠ شخصية أمريكية، ومن ثم أوربا إذ سجلت ٥٢ ملياديراً ثم اسيا ٤٤ ملياديراً، وسجل العالم العربي سبع ملياديرات فقط!! اثنان منهم فقط الذين صنعوا ثروتهم بأنفسهم إذ بدأوا من لا شيء. وورد في القائمة تسع نساء على مستوى ملياديره ولا واحدة عربية أو مسلمة. خمس من التسع أمريكيات. هذا على مستوى المليادير أي الذي بلغت ثروته فوق الألف مليون دولار ولا ندري عن

المليونيرات، والذين تكون لهم فرصة أكثر في تلك البلدان.

الذي نريد أن نقوله أن هناك خللاً في العقلية العربية الحالية تجاه الغني والتعامل بالأموال. أولها أن هناك قناعات بأن الغني سيء. وهذه القناعة من أخيب القناعات ويسلكها الفاشلون دائماً ولا هي من ديننا ولا من تراثنا ولا من تقالدينا، وفي الحديث الصحيح «إن الله يحب العبدالتقي الغني الخفي»[1]، وفي الحديث الآخر: «المؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف»[2]، والله سبحانه يقول: ﴿وَأَعِدُّوا لَهُم مَّا اسْتَطَعْتُم مِّن قُوَّةٍ﴾ (سورة الأنفال/٦٠) والمال قوة.

الخلل الثاني أن أغلب الأغنياء في بلداننا بخلاء فهم يعيشون لأنفسهم ويموتون على أنفسهم، لا تستفيد منهم الأمة إلا كما تستفيد الإبرة من ماء البحر. بيل جيتس صاحب الثروة المالية العظمى في الأرض اليوم ويملك ٩٠ مليار دولار (٩٠,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار) ويرأس شركة مايكر وسوفت لبرامج الكمبيوتر يخلفه المليادير بول ألين الرابع على مستوى العالم بقرابة ثلاثين مليار دولار (٣٠,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ دولار)، من نفس الشركة. هل تصدق أن بيل جيتس أعطى من أموال شركته لألين ٣٠ ملياراً؟ ويتبعهما ستيفن بالمر السادس عشر على مستوى العالم بثروة مقدارها قرابة ١٣ مليار دولار، أي أخذ من شركة بيل جيتس ما يزيد عن ١٣ مليار دولار. هذا غير المليونيرات والأغنياء الأصغر الذين استغنوا من وراء جيتس. هذا الرجل مثال جيد للغنى، وينبغي أن نكون نحن العرب والمسلمين بالذات هكذا. وينبغي على كل مليادير عربي أن يخلف وراءه مجموعة من المياردديرات والمليونيرات العرب.

تحضرني قصة قرأتها من كتاب (Big Bucks!) للكاتب الذكي بلانشارد (Blanchard) أورد قصة رجل كان يريد الاستغناء فذهب لرئيس الحي. وكان

---

١ - رواه مسلم وأحمد (ص ج ص١٨٨٢).

٢- رواه مسلم في كتاب «السنة»/٦٥٣.

رئيس الحي قد شكل مجلس حي مكون من أهم الفاعلين في الحي. وشكل لجان مختلفة، ومن هذه اللجان لجنة من ثلاثة مليونيرات في الحي مطلوب منهم أن يتطوعوا بساعة شهرياً مع شخص يريد أن يحقق نجاحات مالية. وكان هؤلاء الثلاثة الأغنياء قد التقوا معاً وحددوا سراً واحداً من الأسرار الثلاثة للغنى. وقد تحمس الشاب وطلب من رئيس الحي أن يختاره لهذا الشهر، وكذلك فعل. وذهب الشاب إلى أول مليونير في مكتبه في الساعة المحددة له في تفاصيل كثيرة سوف أتجنبها بغية أن نختصر الأسرار الثلاثة فقط هنا. وكان السر الأول الذي تلقاه في شرح طويل: «**أن تعمل في شيء تتمتع فيه**». أي عمل لا تتمتع فيه يجب أن تتركه بأسرع فرصة ممكنة لذلك. سوف تدفع الثمن غالياً لاحقاً لو لم تفعل. سوف تمضي أيام حياتك عليك وستندم على ما أضعته فيها. أوجد شيئاً تتمتع فيه ثم أعمل فيه. هذا أول سر من أسرار النجاح. السر الثاني الذي تلقاه من مليونيرة وهي الثانية من الثلاثة هو «**أن يكون الإنجاز عندك أهم من التمتع**». قد تركن النفس إلى التمتع فقط دون الاهتمام بالإنجاز، وهذا يجعل الإنسان في دائرة واحدة لا يخرج منها. ينبغي أن يكون الإنجاز عندك عادة يومية وهو أهم من التمتع، وأفضل لو جعلت التمتع في الإنجاز. لو أن شخصاً كان محباً جداً للسباحة مثلاً، وقام بفتح مسبح عام للتدريب، ووضع أفكاراً جميلة لذلك، ثم هو لا يعد التقارير العملية لتطوير العمل ومراجعته، ولا يقوم بصيانة المكان، ولا ينجز المعاملات الحكومية الخاصة بالتراخيص، إلى غير ذلك، فما الذي سيحصل لمشروعه؟ طبعاً الفشل. السبب في كونه ركن إلى المتعة دون الإنجاز. يجب أن يكون الإنجاز أهم من التمتع بعد أن اخترت التمتع كنقطة انطلاقة. وسبب الانطلاقة من التمتع أن الناس في غالبيتها لم تتعود الإنجاز. ويحضرني موقفين شخصيين لي. الأول أني استجلبت أحد الأخوة الذين لهم قدرات هائلة وخبرة جيدة في جانب معين للعمل معنا في المركز. لكني فوجئت ببطئ الإنجاز،

وتفسيري لذلك أن الشخص المحترف الذي استعنت به كان قد توقف عن العمل فترة طويلة الأمر الذي تعود فيه على عدم الإنجاز. أصبح نظرياً أكثر منه عملياً. والمثال الثاني أنني متبرمج ومتعود وأتمتع بالإنجاز بشكل عند ملاحظتي للغير غير طبيعي، فأنا قد أنجز عشرات المهمات في اليوم الواحد. وسياسيتي التي بنيتها عن خبرة تقول دائماً استعن بالمشغولين عكس ما يظنه المدراء بأنك تستعين بشخص متفرغ أفضل ليعطيك وقتاً أكثر، والسبب أن المشغول متعود على الإنجاز، بينما البطال تعود عدم الإنجاز. وقد ينجز المشغول لك مهمة واحدة في اليوم، لكن يأخذ الأمر أياماً لينجزها البطال المتعود على عدم الإنجاز. دائماً سل نفسك كل يوم: ماذا أنجزت اليوم؟ ولذا فأنا أقول للذين يعملون في أماكن لا يقدرون لهم إنجازهم، أنجز على أية حال فأنت تنجز لنفسك وليس لهم. وإياك أن تركن إلى الدعة والفراغ بحجة أن ليس هناك عملاً أو أن المسؤولين لا يقدِّرون فهذه حجة قاتلة تنبأ بخسرانك لطاقتك وجهودك ودافعيتك. أنجز، حتى لو لم يقدِّر الآخرون، فهذا دليل الإخلاص وحسن إدارة الإنجاز عندك. أقول أنا متعود الإنجاز بشكل يومي، ولما دخلت السجن في القضية سيئة الذكر التي حكم علي فيها ثلاثة شهور ظلماً وبهتاناً، وقضيت منهم أسبوعاً في السجن ثم تم الإفراج عني على أن أوقع تعهداً بحسن السير والسلوك بعدم التعرض للقضاء في مقالاتي وكتاباتي، والتي وعدت فيها رئيس محكمة الاستئناف بحق الرد في الوقت المناسب، وقد يكون هذا يوم القيامة، أو قبله والله أعلم، أقول لما خرجت وقد كنت مرتاحاً جداً في السجن. فأنا بطل قومي تكتب عني الصحف، وتسأل عني السفارات الأجنبية، ووقف أقاربي وأصدقائي وبالذات أهلي وأخوتي موقفاً داعماً، وكل هذا الشعور بالمحبة في الوقت الذي وصلت آرائي إلى كل صادق في البلد، وتقبلها الآلاف، وكنت في السجن متمتعاً مع النزلاء بالنصيحة تارة، وبالمحاضرة تارة، وبالاستشارة تارة، وبالمساعدة تارة، وأنا في مكاني، شعور

بالأهمية البالغة دون عمل أي شيء!!! لقد استشعرت معنى الجاه الكاذب!! وكم من رجل وامرأة في هذا الشعور غابن في مشيخة أو كتابة أو منصب أو لقب أو وضع معين يحصل على الاهتمام ويمر يومه دون إنجاز. ويحضرني شاهدين إيجابيين في ذكر المشيخة. الشيخ العلامة د. يوسف القرضاوي أطال الله من عمره وأحسن من عمله، والشيخ العلامة محمد الغزالي طيب الله ثراه. شعلة في العمل، سفر وانترنت ومحاضرات ولجان ومؤتمرات وتأليف ومؤسسات وإدارة وتعليم وتعلم، في مقابل منتقدين جالس أحدهم على أريكته يسفه وينقد ويعيب ويحلل، وهو لا يبلغ في عمله واحد في المائة من أعمال الشيخ. ومن حسن الخاتمة أن الله قد ختم للشيخ الغزالي فيما كان يحب وهو يحاضر ودفن في البقيع عند قبر إبراهيم ابن النبي ﷺ، فيا له من رد جازم من الأقدار على حسن عمله. إن الشيخ القرضاوي رجل عنده الإنجاز متعة ودافعية وحماسة ونشاطاً وحباً. إن خمسة رجال من القرضاوي في كل دولة كفيلة بأن تنهض أمة؟!

إن التنظير دون عمل أمر يتسبب في العنف والتطرف كما حصل في بلدان كثيرة سجنت الشباب بالألوف ولمدد طويلة فخرجت جماعات كانت تُنظِّر دون العمل والاحتكاك في المجتمع والتجربة. أقول لما خرجت من السجن بعد الدعة وإلقاء المحاضرات والكلام فحسب أمضيت أياماً في المركز لا أنجز كثيراً، ولاحظت أني قد أؤجل بعض الأعمال التي من الممكن إنجازها اليوم إلى الغد! هذا في سبعة أيام، فكيف بمن تعود من شهور أو قل سنين؟! ينبغي على قادتنا أن يدرسوا يوميات الرئيس الأمريكي: التدريب الرياضي والجري في الصباح باكراً، ثم الفطور الخفيف، ثم تبدأ الاجتماعات واللقاءات ومتابعة الخطط والاتصالات واستعراض التقارير، ويوم للتعليم والأسرة، ويوم للتنمية الاقتصادية والتجارية، ويوم للعلاقات الخارجية، ويوم للتنمية البشرية والاجتماعية، وكل يوم ما لا يقل عن مائة إنجاز على مستوى الأمة. إن عمر بن عبدالعزيز لما حكم أدرك

ثقل المسؤولية، فبدأ بتعيين مستشارين فضلاء على مستوى القمة والمسؤولية، ثم بدأ بعزل الولاة المسيئين ونال ذلك الكثير من بني مروان، ثم أوقف الجهاد أو قل خفف منه، حتى يعد الاستعدادات الحقيقية لأن التغيير الحقيقي يبدأ من الداخل، قل لمن يقاتل كيف تناضل وتقاتل والآلية العسكرية ضعيفة؟ والشعوب منهزمة محبطة، والنفسية متعبة إما بعنف وإما بانسحاب، والفساد الإداري والمالي من الداخل؟؟! كيف؟! إن عمر - رحمه الله - أدرك ذلك، فصار يؤسس الدولة، فحارب العنصرية المقيتة، ورد المظالم بالذات التي في وضع اليد عند بني مروان وبني أمية، وعزز التجارة وسهلها للمسلمين حتى يقويهم اقتصادياً، ثم فرض الزكاة حتى فاض بيت المال، فأعطى من أموال الزكاة لمن يريد الزواج، ووظف لكل أعمى مرافقاً، ولكل مشرد بيتاً، ولكل طالب علم راتباً، ولكل عالم باحث سنداً وعطية، كل ذلك في خطة محكمة وفي أقل من سنتين. وظل أثر عمر قائماً بعده وتأثر الولاة والحكام ودانت له القوى المعادية فيما بعد، وصارت الناس تدخل الإسلام أفواجاً لما تراه من سماحة وبحبوحة وتطور وتقدم، وبلغت العلوم في قمتها، وترجمت المصنفات المفيدة للعربية، وقامت دولة بمقومات صحيحة. وما ينطبق على الحكام والقادة ينطبق على المسؤولين كذلك. وكل إنسان مسؤول: «كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته»[1].

قد شيدوك لأمر لو فطنت له

فاربأ لنفسك أن تكون مع الهَمَلِ

هذه القاعدة الثانية في النجاح والغنى وهي أن تحب الإنجاز أكثر من التمتع. ثم ذهب الشاب إلى المليونير الناجح الثالث فعرض له شاشة كبيرة مكتوب فيها السر الثالث: «الربحية = الإيراد - المصروف»، فقال له الشاب: كل

---

١ - متفق عليه.

إنسان مبتدأ في التجارة يعرف هذا الكلام! قال له: لكن لاحظ ما تحت كلمة الإيراد، فإذا تحتها خطين بالأحمر، قال: فما تعني؟ قال له: إن أغلب الناس تركز على المصروفات في إدراتها بينما الأهم أن تركز على جلب الإيراد. وهذا الأمر [illegible] تموت! المطلوب أن تركز على كيف تجلب الإيراد. يعني ينبغي أن تكون خطط واجتماعات الدول والمؤسسات والوزارات والأفراد حول ما هي نقاط القوة لدينا وكيف نستثمرها في جلب إيراد أكثر؟

إن هذه العقلية تعيش فيها دولة فقيرة بالإمكانات والقدرات مثل اليابان ومع ذلك قائدة في العالم الصناعي، بينما تجهلها دول أفريقية غنية جداً بالثروات، ومع ذلك يموت أطفالها جوعاً. دائماً فكر في الإيجاب وكيف تجلبه[١]. وأذكر أني في بداية مشروع مركز الراشد للتنمية الاجتماعية والنفسية عانيت الكثير من استمرارية الفكرة والمشروع بالذات من تسديد التكاليف الباهظة لمثل هذه الفكرة في الوقت التي تحتاج فيه إلى تفرغ تام واستقالة تامة من كل الأعمال الحكومية والخاصة والخيرية، وكذلك فعلت، لكني كنت أتكبد بالخسائر المستمرة لحين أني بدأت أركز على الإنتاج والإيراد رغم استمرار تزايد المصروفات التشغيلية والحياتية. وفي غضون ثلاثة سنوات أخرجت مجموعة قيمة من الإصدارات بيع منها أكثر من مليون نسخة في فترة قياسية قصيرة

---

١ - لي في هذا المعنى التفصيلي مادة بعنوان «قانون الجذب» في برنامج السعادة في ثلاثة شهور.

جداً، وكنا في البداية نضحي في بيعها لشركات لحاجتي للنقد، ثم صرنا ننتجها في مركز الراشد ونسوقها ونستفيد عشرات أضعاف النقد الذي كنا نأخذه. إن التركيز على الإيراد وطرق جلبه سر من أسرار التوفيق.

> **استراتيجية تحقيق النجاح المادي**
>
> ١- اعمل في مجال تتمتع فيه ولا تضحي في هذا المبدأ.
>
> ٢- اجعل الإنجاز أهم عندك من التمتع حتى مما تحب.
>
> ٣- ركز على الإيراد في معادلة الربحية = الإيراد - المصروفات.

نعود إلى موضوعنا الأساسي في التخطيط. إن التخطيط نقطة حاسمة في الحياة. إن ملايين من الناس تذهب حياتهم سدى بسبب أنهم لم يخططوا. خذ قراراً من الآن بأن تخطط لتصل إلى ما تريد. إذا كنت لا تخطط لمصيرك فسوف يخططه لك آخرون. أنت من القليلين الذين قرروا أن يفعلوا شيئاً في حياتهم واشتريت هذا البرنامج وبدأت الإنطلاقة، ربما تكون من الـ ١ ـ ٣٪ فقط من الذين يرسمون التوفيق في حياتهم.

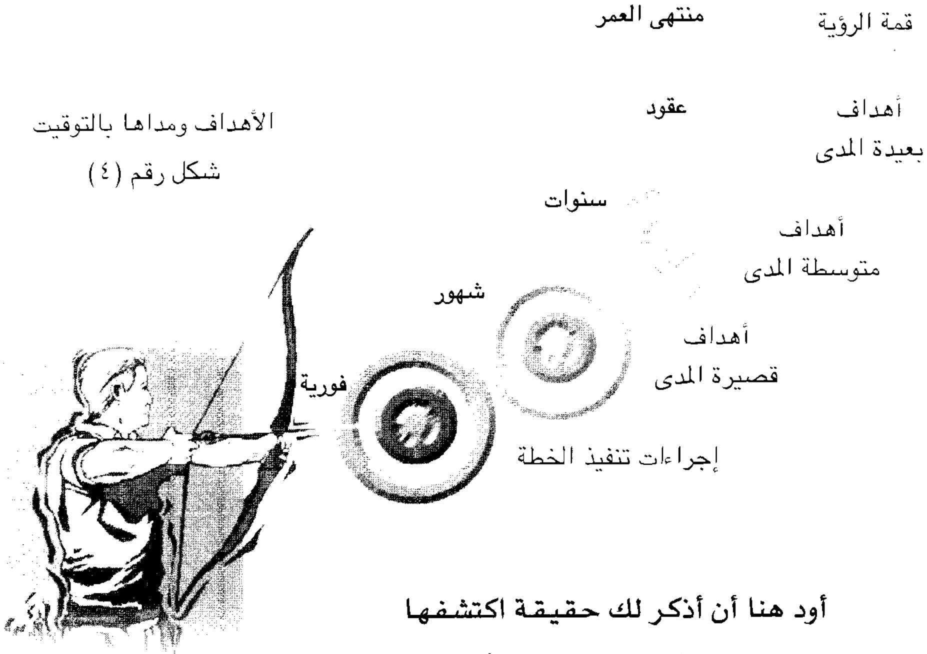
إذا كنت لا تعرف ما الذي تريده فحدد أولاً الذي تريده. هناك طريقتان: الطريقة الأولى أن تنظر في رسالتك ثم تضع أهدافاً لتحققها. لو كانت رسالتك «أن أتعلم وأُعلِّم» مثلاً فربما يكون هدفك أن تكون أستاذاً في الجامعة أو مديراً للتعليم العالي أو وزيراً للثقافة أو رئيساً لمنظمة اليونسكو، وإذا كانت رسالتك «دعوة الناس إلى الإسلام» فلربما يكون هدفك أن تكون داعياً متفرغاً أو رئيساً للجنة دعوية أو وزيراً للشؤون الإسلامية أو رئيساً لمنظمة الدعوة الإسلامية العالمية، ولو كانت رسالتك «نصرة الحق وإقامة العدل» فلربما يكون هدفك أن تكون محامياً أو قاضياً أو وزيراً للعدل أو رئيساً للجنة حقوق الإنسان أو مندوباً

دائماً في الأمم المتحدة، وإذا كانت رسالتك في «خدمة البشرية والناس» فلربما يكون هدفك أن تكون مستشاراً أسرياً أو مصلحاً دينياً أو وزيراً للشؤون الاجتماعية أو رئيساً لجمعية الهلال الأحمر أو رئيساً للجنة خيرية. إنظر إلى رسالتك التي استخرجتها في الجزء الأول من هذا البرنامج ثم ضع تصوراً واضحاً لمكانة أو وظيفة تستطيع من خلالها أن تحقق رسالتك تلك.

الطريقة الثانية لتحديد ما الذي تريده أولاً أن تجد نموذجاً جيداً من إنسان يسعدك أن تكون مثله. انظر في تاريخ الرجال أو تاريخ النساء إذا كنت امرأة. إن الإمام شمس الدين الذهبي ترجم لأكثر من ٦,٠٠٠ شخصية في مجلدات «سير أعلام النبلاء» في ٢٢ مجلداً، وكذا الإمام ابن الجوزي فقد كتب مجلدين في صفة الصفوة، وترجم لـ ١٠٣١ من الشخصيات الإسلامية البارزة من النساء والرجال. إن هناك تراجم لكثيرين معاصرين. وأسهل طريقة أن تنظر حولك فتجد رجلاً ناجحاً أو امرأة ناجحة برأيك ثم تنظر في أهدافه فتنقلها لك، طبعاً يمكنك دائماً أن تغير أو تزيد فيما بعد.

الآن يمكنك أن تعرف الذي تريده، حدد أولاً هذه المسألة، حدد ما تريده، وسوف أساعدك ونستعرض هذه المسألة معاً خطوة خطوة.

عليك أن تعرف أن الرؤية الذي نقصدها هي أهدافك الاستراتيجية أي بعيدة المدى. إن الهدف الذي تخطط له لتعمله غداً أو هذا الأسبوع سنسميه هدف قصير المدى، والشيء الذي تخطط له الشهر القادم أو السنة القادمة فهذا سنسميه متوسط المدى، والشيء الذي تخطط له بعد خمس سنوات أو عشر سنوات أو أكثر فهذا سنسميه بعيد المدى أو هدف استراتيجي. الأهداف بعيدة المدى هي الرؤية، وقمة الرؤية هي منتهى حياتك.



الأهداف ومداها بالتوقيت
شكل رقم (٤)

أود هنا أن أذكر لك حقيقة اكتشفها علماء التخطيط والإدارة. اكتشفوا أن الذي يخطط على المدى القصير عادة ما يحقق أقل مما خطط، بينما الذي يخطط على المدى البعيد عادة ما يحقق أكثر مما خطط. يعني إذا كنت تضع خطة لأسبوع أو شهر ولديك متابعة جيدة فأنت عادة ما تحقق ٧٠ ـ ٨٠٪ بينما إذا كنت تضع خطة لعشر سنوات أو أكثر ولديك متابعة جيدة فعادة ما تحقق ١٢٠ ـ ١٥٠٪. هنا سؤال: أيهما أفضل أن تضع خطة قصيرة المدة أم خطة بعيدة المدى؟ طبعاً خطة بعيدة المدى. سوف نتعلم كيف نضع رؤية وخططاً استراتيجية وخطاً متوسطة المدى وخططاً قصيرة المدى. كل جزء من هذا التخطيط مهم.

أود فقط أن أضيف معلومة أخيرة أذكرها لك قبل الدخول في البرنامج العملي. إن ستيفن كافيه في كتابه «الأولى أولاً» (First Things First) ذكر

	طارئ	غير طارئ
مهم	١	٢
غير مهم	٣	٤

مربع الطارئ المهم

شكل رقم (٥)

موضوعاً مهماً جداً في التخطيط. (انظر شكل رقم ٥).

انظر الرسمة وانتبه للمربعات الأربعة، ستجد المربع رقم واحد يمثل المهم الطارئ، والمربع الثاني يمثل المهم غير الطارئ والمربع الثالث يمثل غير المهم الطارئ والمربع الرابع يمثل غير المهم غير الطارئ. من الضروري أن تفهم هذه المعادلة، فالناس تعمل وفق هذه المربعات. من أمثلة المربع الأول المهم الطارئ: ولد مريض أو قريب محتاج لمساعدة الآن. إن هذا مهم وطارئ، ومن أمثلة المربع الثاني المهم غير الطارئ: التخطيط وترتيب اجتماع، ومن أمثلة المربع الثالث غير المهم الطارئ: الاتصالات الهاتفية غير المهمة، والدعوات من قبل الغير، هي طارئة وآنية لكنها قد تكون غير مهمة بالنسبة لك، ومن أمثلة المربع الرابع: غير المهم غير الطارئ: التحدث في التشات في الإنترنت أو مشاهدة مسلسل تلفزيوني.

أكثر المجذبات عند الطارئ، وأهم مربع هو مربع المهم الطارئ، وأغلب الناس يعيشون فيه، بينما يركز الناجحون على المربع الثاني المهم غير الطارئ، وهو مربع التخطيط والترتيب ورسم الاستراتيجيات. ركز على المهم وليس الطارئ، وركز على المهم غير الطارئ بالذات. إن هذا المربع الذي فيه يُحدد مصيرك. إن هناك من الناس من نسى هذا المربع تماماً، هذا مربع التعلم والتفقه

والاستعداد والتخطيط ورسم الاستراتيجيات وترتيب المستقبل وتقييم الماضي والحاضر.

إذاً الذي ينبغي أن تركز عليه المربع رقم (٢)، المهم غير الطارئ. إن هذا المربع هو الذي يحمل رؤيتك. لقد قلنا أن أغلب الناس في المربع رقم (١) المهم الطارئ، وأن أغلب حياتهم إدارة كوارث (Crisis Management)، ينتظرون حتى تبدأ كارثة أو مشكلة ثم يسعون في حلها. إن المربع (٢) هو الذي يحقق لك السعادة والنجاح على المدى البعيد، وما دمت تعمل في مربع (١) فسوف تستمر في قلق وتوتر حتى وإن حققت النجاح، قد تنجح لكنك لا تسعد. انتبه من المربع ثلاثة: مربع الطارئ غير المهم. أنا عندما عدت من الولايات المتحدة بعد أن أكملت دراستي وصرت أتحدث في الندوات والمؤتمرات والمحاضرات وأقيم الدورات وفجأة تحولت حياتي كلها دروساً وندوات، أذكر أني كنت آخذ مواعيد لمحاضرة بعد ثلاث أو أربع شهور ليس من باب التخطيط السليم بحيث أني سأركز على أمر خلال هذه الفترة بل لأني كنت مشغولاً ومحجوزاً خلال الثلاث أربع شهور القادمة. كانت الأجندة، مشغولة بالكامل خلال أيام الأسبوع، وكانت أوقاتي تروح بالساعات في تقديم الاستشارات، ومعظم هذه الأعمال كانت مجانية، لذلك تفاجأت بالديون وانخفاض المستوى المعيشي وتشتت الأحلام وبعد الأهداف الاستراتيجية والمرجوة. إن هذا نموذج من العمل في مربع ثلاثة. إن هناك كثيرين في هذا المربع، بالذات من العاملين للدين أو البشرية أو الوطن. أنا تعلمت بعدها (Quality not Quantity) العطاء بالنوعية لا بالكمية. قد أجتهد في حل مشكلة شخص تأخذ مني ساعات وربما أياماً، وأفعل ذلك مع عشرات ومئات، وفعلاً أصل إلى نتيجة لكن على حساب وقتي وأهلي وصحتي وميزانيتي، ولا شك أن هذا عمل عظيم لكن أعظم منه ذلك الذي أخرج فيه في برنامج على الفضائية أو أسجل إصداراً فتصل المعلومات والفوائد إلى مئات الألوف بجهد قليل بالمقارنة مع متابعة شخص واحد.

إن أسوأ من هذا وذاك أن تعيش في مربع أربعة. هؤلاء هم البطالون، فلا هم نفعوا الناس ولا هم نفعوا أنفسهم ، انتبه من ذلك.

إن من الغالب أن تكون الأشياء المهمة هي المتعلقة في النفس أو الأهل، والأشياء الطارئة هي التي تكون متعلقة بالناس الآخرين وإن كانت تمتزج أحياناً، لكن مربع أربعة لا للنفس ولا للناس، لا طارئ ولا مهم، انتبه من منزلقات هذا المربع.

إن العمل في المربع (٢) له فوائده جليلة وأكيدة. ركز عليه ولا مانع أن تعطي بعض الوقت للمربع واحد: المهم المهم، يعني المهم أن تعمل في المهم، سواء المهم غير الطارئ أو المهم الطارئ لكن ركز على المهم غير الطارئ.

وفقاً لهاتين النظريتين سوف نضع خطتنا أولاً لخطة المدى البعيد وثانياً وفقاً للمربع (٢) المهم غير الطارئ.

سنبدأ أولاً في وضع الرؤية البعيدة جداً، رؤية الخمسمائة سنة. قد تقول ومن سيعيش خمسمائة سنة والجواب ربما لا أحد لكن خطته تعيش. إن الصحيح أن تخطط بهذه الطريقة. أذكر أول مرة وضعت فيها خطتي لخمسمائة سنة وكيف شعرت بالاتصال الروحاني والشعور البشري الواحد وكان ذلك في إنجلترا حيث شدني فكرة خطة الـ ٥٠٠ سنة!

الذي أطلبه منك هو أن تتخيل القيم والمعاني الجميلة التي ممكن أن تتركها وتؤثر في الأرض بعدك بحيث تترك أثراً وتنمو. أرجو منك أن ترسم رسمة على ورقة كبيرة تحتوي على شجرة أو كرة أو إنسان أو شيء آخر في وسط الصفحة ثم تفرع منه أهم القيم التي بودك أن تسود العالم في خمسمائة سنة بحيث تكون أنت ممن أثر من الآن في استتبابها ووجودها بقوة.

افتح لعقلك المجال بحيث ترى العالم بعد خمسمائة سنة بالصورة التي تريد وتحب. هاهنا بعض المقترحات للوحتك أو رسمتك:

*** مقترحات لرؤية الـ ٥٠٠ سنة:**

❖ اختر لوحة أو ورقة كبيرة لا تقل عن حجم صفحة A4 ويفضل أن تكون ضعف الحجم أو أكثر بقدر الممكن.

❖ خطط لهذه الجلسة من حيث الاحتياجات والوقت وما سوى ذلك.

❖ لا تكن واقعياً، كن خيالياً.

❖ ارسم ما تحب ليس ما تعتقد.

❖ اجعل من هذه الرسمة أجمل شيء تستطيع رسمه. استخدم كل الوسائل والألوان والصور والكلمات واللغات والقطع الملصقة وغير ذلك مما تستطيع لجعل هذه الأمنية حية.

❖ تخيل وكأنها مشروع إنساني قد كُلفت أنت برسمه للبشرية.

❖ ركز على القيم التي تستطيع أنت المشاركة فيها ولو بقليل.

❖ افعل ذلك في مكان هادئ بعد توفر جميع الوسائل التي تحتاج لها.

❖ قد تحتاج يوماً أو يومين أو أكثر لفعل ذلك. أرجوك أفعل ذلك أولاً ثم تابع بقية المادة في هذا البرنامج.

❖ ضع اسمك على الرسمة.

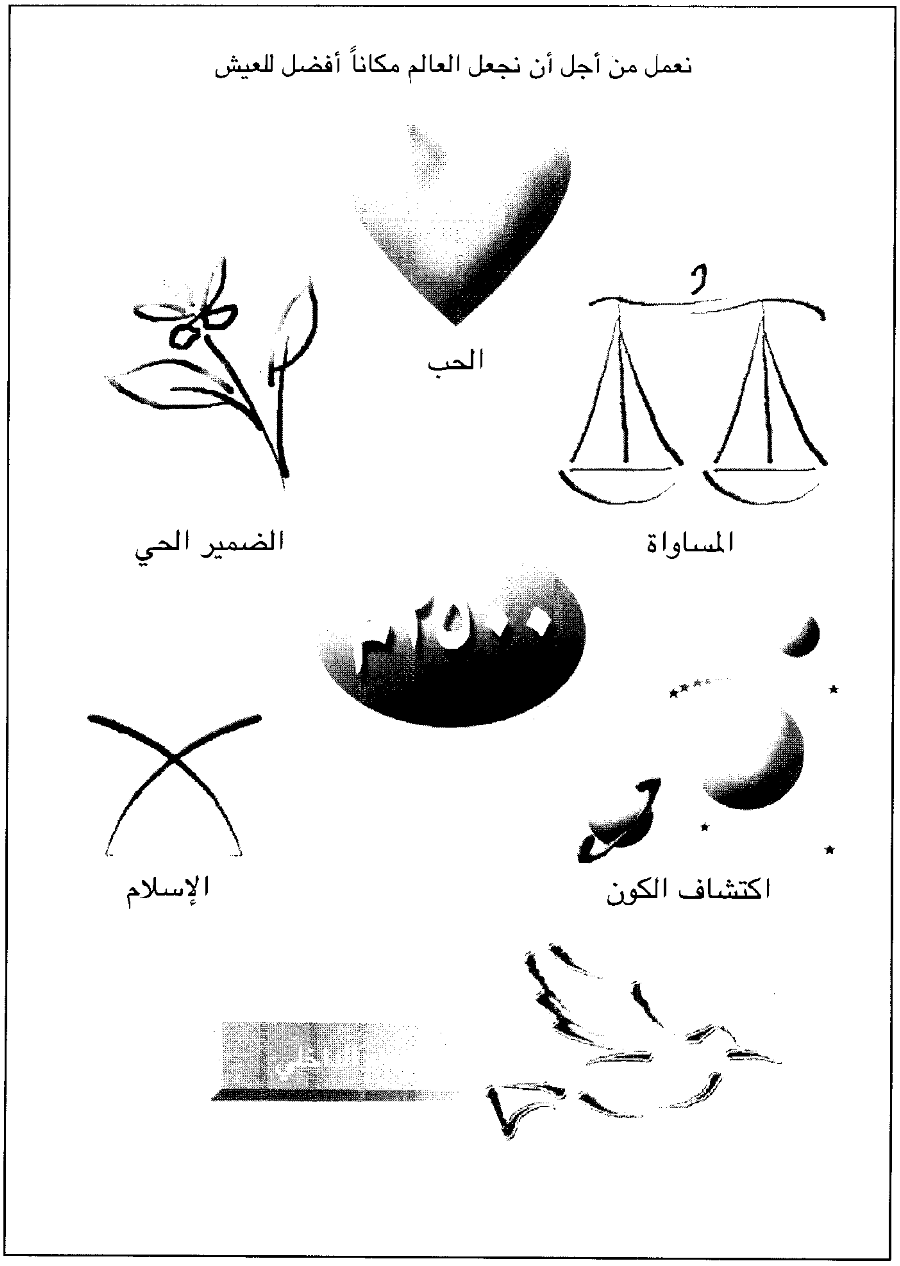
❖ ضع شعاراً عاماً أو استعن بشعار: «نعمل من أجل أن نجعل العالم مكاناً أفضل للعيش».

❖ ضع ملخصاً لرسمتك في الصفحة المخصصة لذلك في هذا الكتاب.

❖ أرسل لنا نسخة من رسمتك أو لوحتك إن أمكن[1].

---

١ – أرجو أن ترسل لي نسخة من رؤيتك للعام ٢٥٠٠م، فلدينا فكرة في جمع كل هذه الرسومات=



رؤية نموذج الـ ٥٠٠ سنة
شكل (٦)

* معـــادلـة الإنجـــــاز:

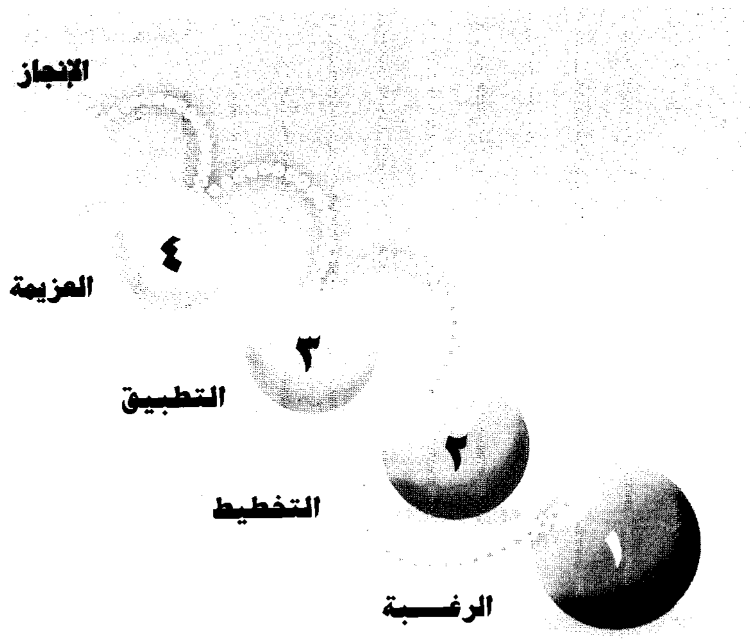
روي عن علي بن أبي طالب كرَّم الله وجهه أنه قال: «رب همة أحيت أمة»

الآن وبعـد أن وضـعت رؤية الخـمـسـمـائة عـام، والتي تعطيك ذلك الشـعـور الواحـد بالبـشـرية والاسـتـمـرارية، فـإننا سـوف نـبـدأ بوضع الرؤية التـفـصـيليـة لحيـاتك. هذه الخطة هي التي سـوف ترى فيـها النجـاح. إن الـرسـالة كفـيلة بأن تمنحك السـعـادة، لكن رسـالة بدون خطة لا تمنح النجـاح. الخطط الدقـيقـة هي التي سوف تبهرك بعد فترة من الاستمرار عليها. أود فقط أن أنبهك على أشياء مهمة قبل البدء في الخطة، وهي عن تعريفي الخاص ومن تجربة عن الإنجاز. سبق وأن ذكرنا أن الإنجاز ينبغي أن يكون عندك أهم من التمتع والدعة والراحة. دعني أولاً أذكر لك المعادلة وشرحها ثم ننبه على عدة مسائل، ولا إنجاز دون هذه المعادلة، والإنجاز بشكل عام وفي أي أمر كان:

❖ الرغـبـة: والمقـصـود بالرغـبـة أولاً أن تكون عنـدك فـعـلاً النيـة الصـادقـة والقوية والأكيدة في تحقيق ما تريد تحقيقه. إذا لم تكن لديك الرغبة فلن تحقق شيئاً. إن الرغبة أولى مراحل الإنجاز والنجاح والسعادة وغير ذلك.[1]

كن راغبـاً فـعـلاً في تحـقـيق مـا تريد تحـقـيقـه في الحيـاة. تـأكـد من وجـود الحمـاسـة والرغبـة القوية، فالراغبون هم المقدامـون. ويناقض الرغبـة اليأس، ومع الرغبـة تـأتي الهمـة. والهمـة منطلق التغـيـيـر الحـقـيقي. تـأكـد من أنك راغب في تحقيق ما تريد تحقيقه في هذه الحياة وما بعدها.

= في معرض مصغر تحت عنوان : «ما الذي تتمناه في العام ٢٥٠٠؟»، مع كل لوحة أو رسمة مرسلة نرسل إليك هدية بوستر من مركز الراشد. أرسل المشاركة مع اسمك الكامل وعنوانك إلى مركز الراشد، ص ب ٥٤١٥، حولي ٣٢٠٨٥، الكويت. (يرجى ملاحظة أننا غير ملتزمين بإعادة أي صورة).



شكل (٧)

❖ التخطيط:

تحدثنا بتفصيل عن أهمية التخطيط، وقلنا أن الذين لا يخططون في الحقيقة هم لا يعرفون إلى أين يذهبون، ومرحلة خطيرة أن يكون هناك قادة لناس وأمم لا يدركون أهمية التخطيط ووضع الخطط. ومن لا يخطط فلا يتوقع استغلال وقته بالطريقة الصحيحة.

---

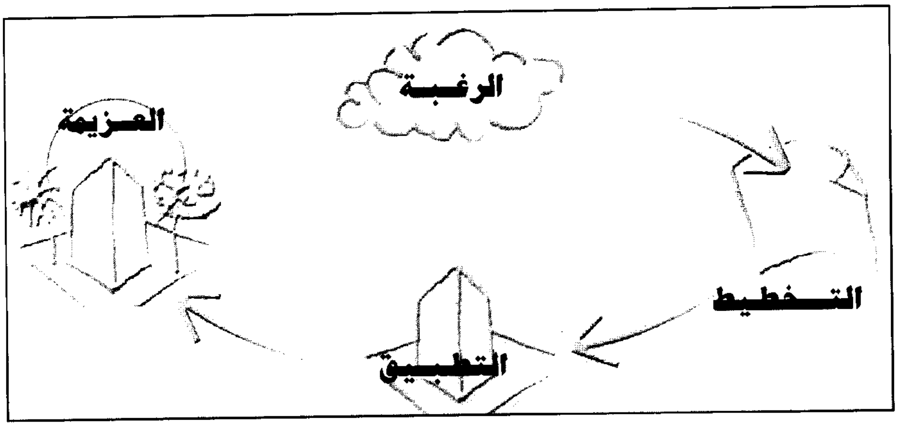
١ - تكلمت عن هذا الموضوع في كثير من برامجنا، ومنها: «كن مطمئناً» حيث وضعت فيه تمرين للتأكد من الرغبة وأسميته تمرين شحذ العزيمة، كما تحدثت عن هذا الموضوع بالتفصيل في برنامج «السعادة في ٣ شهور» في شريط الفيديو بالذات. أحصل على هذه البرامج للحصول على معلومات أكثر في هذا الموضوع.

❖ التطبيق:

هذه المرحلة هي التي يرى فيها الإنسان النتائج، وإن كانت بعض النتائج لا تأتي إلا في المرحلة الرابعة بعد. إن التطبيق هو صلب الإنجاز، وهو عادة الناجحين، وسر المتفوقين، وعماد المخترعين والمبدعين، وحجة النابغين. ومن لا يطبق فلا يتوقع أي نتائج ألبته. إن هذه المرحلة من الإنجاز هي مرحلة كشف الجادين من الخائبين. من لا يطبق بعد أن يخطط فطريقه الاسقاطات على الآخرين والظروف وغير ذلك.

❖ العزيمة:

المرحلة الرابعة والمستمرة هي مرحلة العزيمة. في هذه المرحلة تأتي النتائج الحقيقية وتُجنى الثمار، وهي مرحلة التطوير والتحسين ومن خلالها تأتي مرحلة إعادة التخطيط لتدور في دوائر مؤثرة، فبالعزيمة تحقق النتائج. والسبب في ذلك أن كل حلم وهدف سوف تعترضه مصاعب، وعليك أنت أن تذلل هذه المصاعب. سوف لن تستطيع فعل ذلك إن لم تكن لديك عزيمة قوية. إن العزيمة فرقت الناس أعلاهم وأدناهم. وأفضل الناس أكثرهم عزماً، ومن هنا سمي أفاضل الأنبياء، وكلهم فضلاء، بأولي العزم، وهم محمد ونوح وإبراهيم وموسى وعيسى عليهم جميعاً الصلاة والسلام. وفُضِّل على النساء خمس أيضاً ذوات عزم، وهم: مريم وآسيا وخديجة وفاطمة وعائشة، رضي الله عنهن جميعاً. وكل واحدة من هؤلاء تحمل قصة كفاح مجيدة عزمت على تخطيها. وقل لمن لا عزيمة له على دنياك السلام! ولا ينجح الناجحون إلا بعد استتباب هذه المسألة.

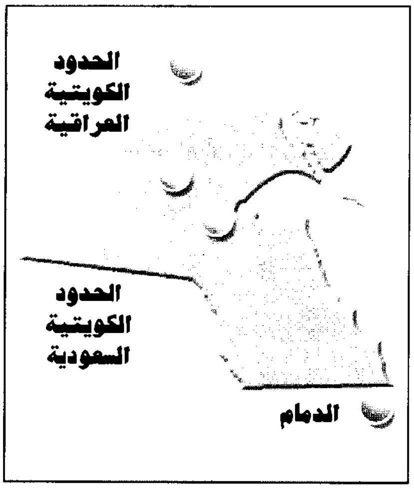


استراتيجية الإنجاز
شكل (٨)

ولتقريب الكلام هذا بمثال ميتافوري أضربه لك يمثل شخص قرر أن يسافر من مدينة حولي في الكويت إلى مدينة الدمام في السعودية. وحولي وسط الكويت والدمام شرق المملكة العربية السعودية، وهي جنوب دولة الكويت. إن هذا الشخص لو لم يكن راغباً بجدية في السفر، وهو يتمنى بسبب إلحاح الآخرين عليه، فسوف يقول: «إن شاء الله، لكني هذه الأيام جداً مشغول»، «إن شاء الله فقط أريد أن أنتهي من ترميم بيتي»، وتستمر هذه الأعذار طويلاً وتأتي أخرى، أو يرمي بسبب عدم سفره على آخرين: «أخي لا يعطيني سيارته، وسيارتي غير جيدة»، «الظروف صعبة والجو حار جداً»، ولو أراد حقاً السفر لذلل المصاعب، وسافر جواً أو بباصات النقل أو ليلاً أو غير ذلك.

ولنفرض أن الشخص كانت لديه الرغبة الأكيدة فعلاً للسفر، فالمرحلة التي تليها التخطيط. ولنفرض أنه لم يخطط وسافر على أي حال. فقد يتجه نحو

الجـــهـــراء (شـــمـــالاً) وهو يريد الـدمـــام (جنوباً)، وهو يطبق لكنه يســيــر مــســاراً خـاطئـاً، والمشكلة أنه كلمـا كـان صـاحب عـزيمة أكبـر كلما ضاع أكثر!! فـقـد يصل حدود العراق لو استمر بعزيمته.



شكل (٩)

هذه مشكلة من يعمل وينفذ ويطبق دون تخطيط، كلما طبق أكثر كلما بعد عن هدفه أكثر. تأتيني كثير من الاستشارات من هذا النوع، شـخص يعـاني من القلق ثم يذهب للقـراء ثم المشعوذين ثم غيـر ذلك، ثم يأتي ويقول لي: «لم أترك طريقـة إلا وسلكتها دون فائدة». طبعاً وضع هذا أصعب من شـخص جـاء من أول بداية المشكلة لطلب الاسـتـشـارة في المكان الصـحـيح. ولطالما جلست مع أشخاص أعيدهم أولاً إلى وضعهم البدائي حتى أستطيع أن أمـارس مـعهم العـلاج، كمن أجلس معهم سـاعـات حتى أخلع من عقله فكرة أنه ممسـوس بمارد وشـيطان وكـلام من هـذا، فـإذا مـا اسـتـقـر ذلك بـدأنا العـلاج. ويحضرني شخص أقنعته أن ينسى هذه الفكرة وقمت بعمل بعض العـلاجات معه لتحييد هذه الفكرة، وبعد فترة سألته حينمـا تحسنت حـالته كثيراً أين الجني؟ فـقـال: لا أدري أين ذهب! التطبيـق دون تخطيط سليم قد يكون خطراً، وسـأذكـر المراحل الست فـي التغييـر الحـقيقي إن شـاء الله حتـى تنتبـه لها فـي تحـقيق أي تغيير حقيقي في حياتك. لنفرض أن الشخص خطط صح وعرف أن الإتجاه نحو الدمـام يكون جنوباً وذلك بأخذ الطريق السـريع رقم كذا ثم لم يعمل شـيئـاً، فـهل سيتغير شيئاً، وهل سيصل الدمام؟ الواقع أن شيئاً لن يتغير أبداً، حتى لو ضل في التمني وبقوة سنوات. هذا علم دون عمل، أو خطة دون تطبيق.

لنفرض أن الشخص فعلاً كانت لديه الرغبة، ثم هو خطط جيداً، فسأل واستشار وربما اشترى خارطة للطريق، ثم بدأ في التطبيق وانطلق إلى الدمام باتجاه الجنوب ووفق الطريق الصحيح، عندما وصل الحدود وجد زحمة كثيرة، ولم يجد معاملة جيدة من موظفي الحدود، وكاد يدخل في مشاجرة مع أحد العابرين غير المحترمين لحقوق الآخرين إذ كان يتخطى الدور، فغضب وقرر نسيان الأمر والعودة إلى مدينته! لو كان له صبر قليل وعزيمة أكيدة لتعدى الحدود، لكن لا عزيمة له، ورغم أنه اجتهد وخطط ونفذ إلا أنه للأسف لم يحصل على النتيجة المرجوة. هذا مثل من لا عزيمة له، ويبدأ وفي الطريق يفشل.

دعني أعطيك إحصائية أذكّر فيها أخوتي وأخواتي في المركز في كثير من لقاءاتنا التسويقية. هل تعلم أن قرابة ٧٧٪ من البادئين في التجارة يفقدون تجارتهم في السنوات الثلاث الأولى! وأن أغلب الطلاقات في السنوات الثلاث الأولى، وأن أكثر من ٨١٪ من المسوقين عبر الهاتف يفقدون الأمل بعد ثاني أو ثالث اتصال، بينما ٨٠٪ من الناس يستجيبون للمنتج أو الخدمة بعد خامس إتصال!!! إن هذا يعني أن ١٩٪ هم الذين يتقاسمون الـ ٨٠٪ من العملاء، وأن ١٠٠٪ يتنافسون في ٢٠٪! كن صاحب عزيمة في تجارتك وتعدى السنوات الثلاث الأولى، كن صاحب عزيمة في زواجك وتعدى السنوات الثلاث الأولى، كن صاحب عزيمة في تسويقك واستمر تعلن وتتصل حتى بعد خامس إعلان أو اتصال.

دعني أختم هذا الجزء قبل الدخول في خطتك التفصيلية بذكر مراحل التغيير الست باختصار شديد:[1]

---

١ - ذكرتها بتفصيل مطول في برنامج استراتيجية التغيير الفعّال.اطلبه من إحدى مراكزنا.

أولاً: مـرحـلـة الاسـقـاطـات (Pre-Contemplation): في هذه المرحلة فـإن الشـخص لا يـرى أنه السـبب في مـشـاكله ووضـعـه الحـالي، هو يـسـقـط كل معاناته أو وضعه الحالي على أمه التي لم تعطيه الحنان، أو أبيه الذي اضطهده وضعَّف شـخصيتـه، أو عمـه الذي سـرق أمـوال أبيـه، أو أخيـه الـذي أخـذ تجـارة والده، أو ابن عـمتـه الذي سـحره أو حسـده، أو مطلقتـه التي جندت له شـيطاناً يمسه، أو المدرسة التي لم تتفهم معاناته، أو الحكومة التي ضيعت عليه فرصاً، أو أمريكا التي ترعى اضطهاد الشعوب مراعاة لمصلحتها، أو إسرائيل التي قصفت بيتـه، أو العـالم غيـر المتـفـهم المضطرب الجـاحـد الذي يدوس الآمـال، أو الزمن المخـزي الذي نعيش فيـه.. حتى تصل المرحلة عند بعض الناس فيلوم الدهـر أو الكون أو حتى، والعياذ بالله، يرفع اللوم إلى الله سبحانه وتعالى. في هذه المرحلة فإن الإنسـان لا أمل له من تغيير وضـعـه، أو التشـافي من مرضـه، أو التغلب على مشكلته! الأمل الوحيد في أن يخرج هذا الشخص من هذه الدائرة المتعبة. وأغلب الناس، بالذات أمتنا اليوم، يعيشون في هذه المرحلة.

ثانياً: مرحلة الاستيعاب (Contemplation): هذه المرحلة هي مرحلة الاعتراف. إن علماء الاجتماع يقولون أن أولى مراحل حل أي مشكلة الاعتراف بوجود المشكلة! وهو أمر لا شك منطقي، فمن لا يعترف بوجود المشكلة لن يحلها أبداً. ومن هنا كان الاعتراف مقدم على الخطأ؛ لأن المعترف يصحح، لكن الناكر يريد أن يقـول أني لا أريد أن أصحح. من هنا تعرف حرص الإسـلام على قبـول التوبة والتحريض عليها من الإنسان وإن تكرر منها الخطأ، حتى تصل في حالات إلى أن الله يقـول للتـوَّاب الرجّـاع: «افعل مـا شـئت فـإني قـد غـفـرت لك»، ويضع مصـر على صـغـيـرة لا يلقى لها بالاً في نـار جهنم سـبـعين خريفـاً! إن التـائب من الذنب كمن لا ذنب له، يقول في نفسه هذا خطأ وأنوي الرجوع عنه، لكن المصـر يقـول: ليس هذا ذنباً، وأنا أفضل من الشـريعة فهمـاً! والمعتذر من خطأ يريد أن

يقول سأصحح الخطأ أو لن أعود إليه، لكن المصر غير المعترف يريد أن يقول ليس هناك خطأ أصلاً حتى أصححه. إن الاعتراف أولى مراحل التغيير الحقيقي، فالمرحلة التي تسبقها عدم الاعتراف والإسقاط على الآخرين. إن الاعتراف قوة، وتحديد مسار، وشجاعة، وفضيلة. إن الاعتراف بأني سبب ما حصل لي في الماضي قد ينظر له للوهلة الأولى على أنه شديد وفيه تأنيب، لكن لو نظرت من منظار ثان لعلمت أنه قوة، فإن كنت أنا المسؤول عن الماضي، فأنا المسؤول عن الحاضر والمستقبل!! يا لها من قوة!

إن الإنسان في هذه المرحلة يكون في حالة تجميع واستيعاب ونوع من الضياع أو الشك، وهي مرحلة جيدة تنبأ بتغيير قريب إلى الأفضل. فالناس في التغيير تكون في حالة يقين، أي حالة لا تطور، ثم تدخل في حالة شك، أي حالة مراجعة وإعادة تخطيط ونظر وتأمل، ثم تعود في حالة يقين، تنتج وتثمر وتجني، ثم في حالة شك وهكذا في دورة الحياة المستمرة.



شكل (١٠)

وقـد أوحى إليَّ حـديث: «نحن أولى بالشك من إبراهيم» مـعنى عظيـمـاً جليلاً، ومـا قاله النبي ﷺ إلا لحكم عظيـمـة قـد لا يدركها البسطاء من الناس. ومن المواد التي تأثرت فيها مادة (Timeless Ageless) للدكتور ديباك جابرا، الذي تكلم في شريط كامل، قرابة الساعة، عن فوائد الشك. وأريد أن أبين أننا لا نقصد بالشك الشك العقدي وإن كان هذا يدخل أحياناً خاصة بالنسبة لغير المسلم فإنه يكون مفيداً للغاية، بل حتى للمسلم أحياناً، فشكي أنا شخصياً جعلني أدرس التوراة والإنجيل وكتب السابقين ومن دراستي الطويلة استخرجت مادة «البشارات العجاب في صحف أهل الكتاب»، وهي في ذكر ٩٩ دليلاً في وجود النبي ﷺ والبشارات به في التوراة والإنجيل. وأنا شخص في طبيعتي متمرد على التقاليد والأعراف لا أهوى التقليد الأعمى ولا أستحسنه، لذا أخذت القرار الخاص بي في اكتشاف معاني الإيمان ودلائل النبوة. والذي أريده في الشك تلك اللحظات التي يقف الإنسان فيها شاكاً فيما قدَّم أكان فعلاً هذا ما يريده؟ أم أنه يبدأ يشك أحياناً في قدراته وإمكاناته. وأنا أيضاً لا أنسى وقفات تأمل وقفت فيها حيران من ضربات الحياة الموجعة جداً أحياناً فبنيت بعدها أعمالاً عظيمة بتوفيق من الله. بل أن هناك مخاطراً من اليقين المستمر. كيف تظن تفكير هتلر وصدام وهولاكو وجنكيز خان؟ أليس يقينياً؟! قمة في اليقين لكنه يقين مدمر. لو شك بعض الشيء وتردد وتأمل ونظر، لكان أحدهم بصر. وقفات عمر بن عبدالعزيز وتأملاته جعلت منه القائد الأكثر تأثيراً في الإصلاح بعد النبيين والخلفاء الراشدين.

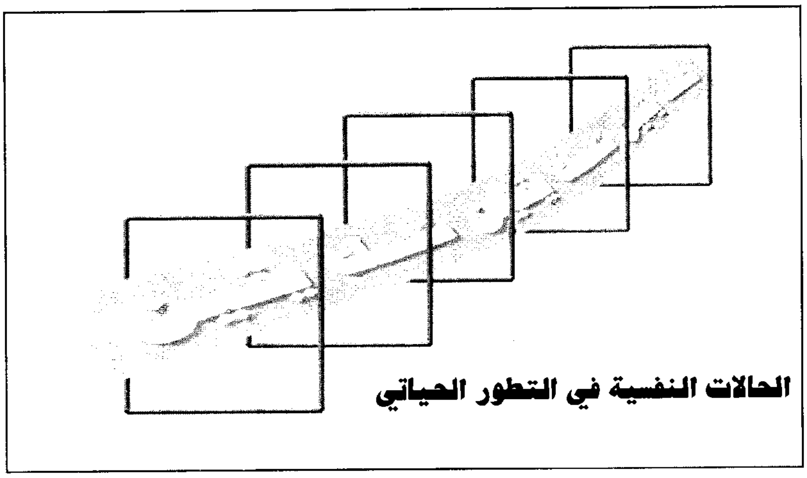
وإذا عدنا للموضوع، فهذا حديث طويل يكون إن شاء الله له موضع آخر، حيث نتحدث عن مرحلة الاستيعاب والاعتراف بوجود المشكلة أو الحاجة لتحسين الوضع، وهي مرحلة البحث والتحري.

ثالثاً: مرحلة الاستعداد (Preparation): وهي مرحلة الاستشارة والسؤال ثم التخطيط. هذه المرحلة مهمة جداً ففيها تحديد المسار، وهي ما تحدثنا عنه في معادلة الإنجاز فلا نعيد الكلام هنا.

رابعاً: مرحلة التطبيق (Action): وهي مرحلة مهمة أيضاً تبدأ ترى فيها النتائج، وقد تحدثنا عنها في معادلة الإنجاز.

خامساً: مرحلة الصيانة والمحافظة (Maintenance): وهي مرحلة التأكد من الحصول على النتائج واستمرارية النجاح أو رعاية التشافي للوصول إلى بر الأمان.

سادساً: مرحلة القضاء على المشكلة (Termination): أو الحصول على ما تريد والتأكد من عدم العودة إلى المرحلة السابقة.



شكل (١١)

الآن وقد قدمنا لعدة مسائل ضرورية في التخطيط ملخصة لك هنا فقد حان الأوان أن ندخل في التخطيط التفصيلي. وأول ما نبدأ به أن نبدأ والنهاية في عقولنا، كما يقول د. ستيفن كافيه (Covey) في العادات السبع. أن تبدأ والنهاية في عقلك يعني أن تتخيل فعلاً أنك حققت هذه النتيجة، وهو عمق معنى

حسن الظن، وسنأتي إليه لاحقاً إن شاء الله. إننا نريد أن نبدأ مع الآخرة. إن الآخرة هي الدار الخالدة وكل ما سواها أو قبلها فان، وميزة المسلم، عن غيره، أنه يفكر فيما أبعد حتى مما تصل إليه معظم عقول البشر من غير المسلمين. إنه يفكر فيما بعد الحياة، الدار الخالدة والباقية والعامرة والأبدية، بعدها إن شاء الله ندخل في الحياة الحالية.

ملخص التنبيهات المهمة السابقة للتخطيط

- إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل
- لن تحقق شيئاً بالصدفة
- اجعل جل خطتك في شيء تتمتع فيه
- اجعل الإنجاز أهم عندك من التمتع
- ركِّز على الإيجاب وما تستطيع تحقيقه بدلاً مما لا تستطيع تحقيقه
- خطط على المدى البعيد
- ركِّز على مربع (٢) المهم غير الطارئ
- ركِّز على النوعية وليس بالضرورة الكمية
- معادلة الإنجاز = الرغبة + التخطيط + التطبيق + العزيمة
- لا تتوقع نتائج دون تطبيق
- العزيمة دليل العظمة في الإنسان وسر عميق في النجاحات
- الإسقاطات على الآخرين والظروف تنبأ بأن لا أمل في التغيير حالياً
- مرحلة الشك والحيرة مرحلة جيدة لو استُغلت بطريقة صحيحة
- أنت المسؤول عن إنجاح خطتك وتحقيق أمنياتك
- ابدأ والنهاية في عقلك.

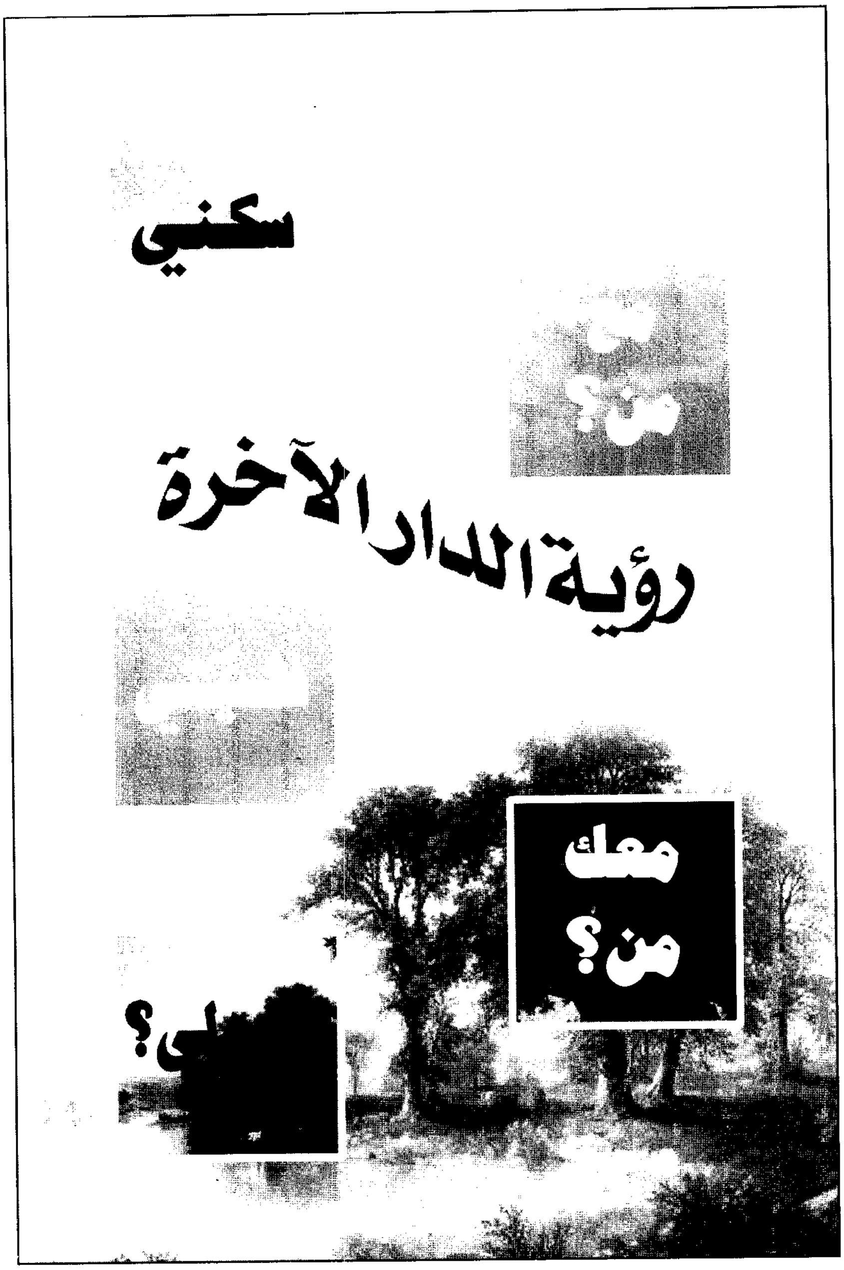
*** رؤية جليلة للآخرة:**

ما الذي تتمنى أن تراه في الآخرة؟ وأين تود أن تكون؟ ومع من؟ ومعك من؟ وبقرب من؟.. صحيح أن تخيل ذلك صعب، بل مستحيل، لأن الآخرة فوق الأوصاف، كما نعتها النبي ﷺ قائلاً: «لا عين رأت ولا أذن سمعت ولا خطر على قلب بشر»، أي فوق ما تتصور وتتخيل، لكن يمكنك أن تضع تصوراً عاماً حتى تشتاق إليه يوم يحين الموعد المبشر. ويحسن فعل ذلك في الدنيا لأنه من حسن الظن، وفي الحديث القدسي الصحيح: «أنا عند ظن عبدي بي، فليظن بي ما شاء»، أي أن الله سبحانه وتعالى سوف لن يخيب ظنك! إن هذا الحديث في غاية الأهمية والخطورة معاً، وفيه معنيان، أحدهما خفي، فالمعنى الأول أنك أنت وما تظن، فإن ظننت خيراً فسوف تلاقي خيراً، وإن ظننت غير ذلك فلا تلومن إلا نفسك! والمعنى الثاني أن كل ما يحصل لنا بسبب ظنوننا! وهذه إحدى تصريفات القدر الدقيق. إن الوضع الذي تمر به اليوم هو سبب ظنك قبل أيام أو شهور أو سنين. إن أمتنا وما تمر به اليوم بسبب ظنونها أولاً[1]. إن أحداث اليوم كانت ظنون الأمس! ما الذي تظنه عن الغد؟ بعد سنة؟ بعد عشر؟ بعد عشرين؟ ما الذي نظنه كأمة تجاه قضايانا في فلسطين وكشمير وغيرهما؟ ما الذي تظنه في الآخرة؟ لو لم نجني شيئاً من هذا البرنامج سوى أننا جعلناك تخطط فتضع ظناً لكفانا بإذن الله. اجلس مع نفسك جلسة وحدد رؤيتك لنفسك في الآخرة[2]. قد لا تحتاج أن تضع خطة فهذا قد يكون في الجانب الروحاني من خطة حياتك، كما ستأتي إن شاء الله. فقط ضع رؤية عامة، اكتبها أو ارسمها كما فعلت في خطة الـ ٥٠٠ سنة.

---

١ – فصلت في هذا المعنى العميق في شريط «قانون الجذب» الموجود في برنامج السعادة في ثلاثة شهور، وعندي رغبة أكيدة أن أخرج مادة مستقلة في هذا الموضوع إن شاء الله، نرجو منك السؤال عنها.

٢ – نسأل الله أن يوفقنا في استخراج مادة استرخائية برمجية في الظن في الآخرة والعمل لها.



رؤية للآخرة

شكل (١٢)

قد تحتاج ورقة أخرى أكبر أو أطول، افعل ما تراه مناسباً. هناك أيضاً اقتراح أن تضع رؤية لكل مراحل الآخرة وأنت فيها، وهي فكرة إن شاء الله تكون ذكية أرجو أن تستغلها. حدد بالضبط نفسك في تلك المراحل:

❖ لحظة موتتك ولقاءك بالملك الكريم ملك الموت عليه السلام.

❖ لحظة لقاءك مع الملائكة المحاسبين في أول ليلة موت.

❖ لحظة حياتك في البرزخ وترديدك «ربي أقم الساعة» فرحاً وسروراً.

❖ لحظة قيامك بعد المفاجأة في يوم القيامة ويقينك بالفوز.

❖ لحظة أخذك للكتاب بيمينك وإعلانك بصوت عال: ﴿هاؤم اقرءوا كتابيا﴾ (الحاقة:١٩).

❖ لحظة شرابك من حوض النبي ﷺ واغترافك غرفة من يديه الشريفتين.

❖ لحظة تعديك الصراط بسرعة البرق من فوق النار.

❖ لحظة دخولك الجنة الخالدة وفرحك الشديد بالنجاة.

❖ لحظة لقاءك بحور وغلمان وخدم الجنة لك ولك.

❖ لحظة لقاءك بمن تحب من أهل الدنيا في زمانك.

❖ لحظة لقاءك بمن تحب من أهل الدنيا في غير زمانك.

❖ لحظة لقاءك بالنبي ﷺ.

❖ لحظة نظرك إلى وجه الكريم سبحانه وتعالى واضمحلال كل المتع والفرح والسعادة في هذه اللحظة العظيمة والساعة الكريمة.

وأنصح قبل عملك لهذا التمرين، حتى ولو أجلته الآن، أن تقرأ كتب عن الآخرة تقوى فيه المناظر هذه في عقلك. وأقترح كتاب «حادي الأرواح إلى بلاد

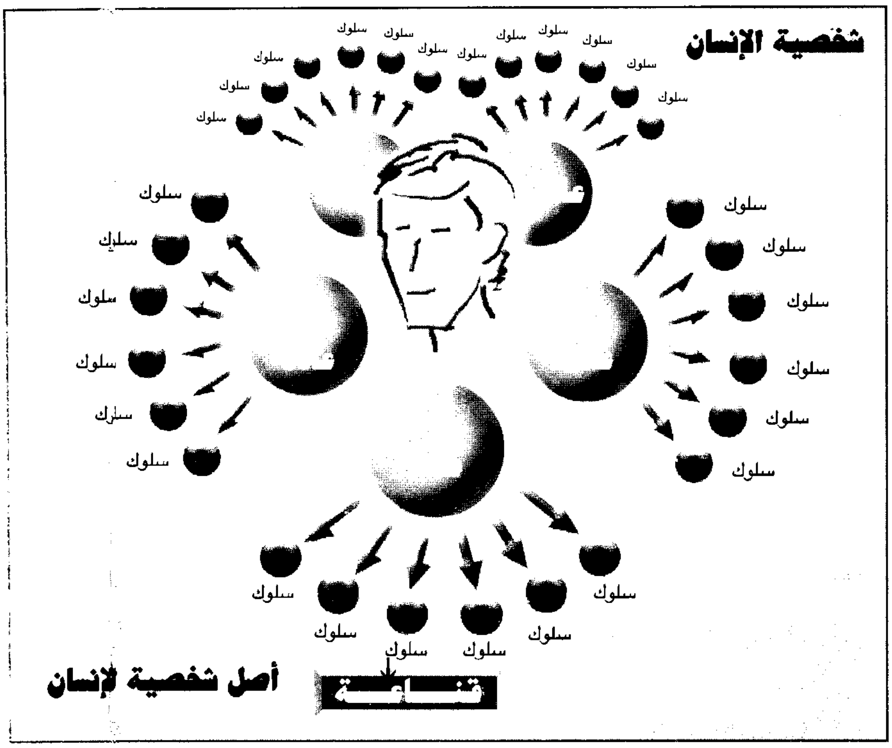
الأفراح» للإمام المبجل ابن قيم الجوزية في تفاصيل حديثه عن الجنة، وكتاب الدار الآخرة للإمام القرطبي، مع مراعاة المبالغات التي فيه، وقد يغنيك كتب الشيخ الفاضل د. عمر الأشقر لدقته وتحريه الصحيح من الروايات.

*** لماذا هذا الجانب؟**

الآن سوف نبدأ في وضع رؤيتك في الحياة، ونخط قصة حياتك المتبقية، وأريد أولاً أن تقنع عقلك بكل جانب قد اخترته، وتضع أموراً تذكرك بأهمية كل جانب اخترته. أريد منك إضافة هذه النقطة المهمة والتي تحرك الإرادة القوية وتشحذ عزيمتك. قم بالإجابة على «لماذا» لكل جانب استراتيجي، ضع قناعات قوية، مثل الحصول على رضاء الله، ولنيل الفردوس الأعلى، أو لأترك أسرتي في وضع مشرف، أو لأساعد في رفعة أمتي، إلخ. ضع السبب الذي يجعل هذا الجانب فعلاً ذا أولوية وأهمية، أو أجب على سؤال ما الذي أحصل عليه من خلال هذا الجانب؟.

سوف تجد في الصفحات التالية عشر صفحات تكتب في أعلاها الجانب، ثم تحت ذلك رسالة هذا الجانب، ثم أريدك أن تذكر أسباباً تجعل هذا الجانب مهماً عندك بحيث عندما تقرأها تقنع عقلك الباطن. إن شخصية الإنسان عبارة عن مجموعة عادات، والعادة عبارة عن مجموعة سلوكيات، والسلوك ينشأ من قناعة في عقل الإنسان. إنك إذا أردت فعلاً أن تغير سلوكاً فعليك أن تبدأ في القناعة التي وراءه، ثم تؤسس سلوكيات، ثم تختار العادات، وبذلك تؤسس الشخصية التي تريد. إن القناعة أولى مراحل التغيير السلوكي عند الإنسان. لهذا السبب أريدك أن تذكر نفسك بأهمية كل جانب قمت باختياره، كما فعلت مسبقاً (في صفحة ٥١) يمكنك أن تفعل ذلك بشكل تعبيري كأن تكتب إنشاءً عن أهمية هذا الجانب (انظر الشكل رقم ١٤) ففيه مثالاً لتعبير إنشائي لأهمية

الجانب العملي)، أو أن تجعله على شكل نقاط مختصرة (انظر الشكل رقم ١٥) ففيه مثالاً لنقاط مختصرة في أهمية الجانب الروحاني. بعد أن تنظر المثالين تخير من الطريقتين ثم أفعل ذلك مع كل جانب من جوانب الحياة المهمة بالنسبة لك. إذا كان لديك أكثر من عشرة جوانب فقم بإضافة صفحات أخرى. افعل ذلك الآن ثم تابع معي بعد صفحات الجوانب وأهميتها.



شكل (١٣)

الجانب العلمي

«أن أكون ملماً في الإدارة التطبيقية وفي مستوى المرجعية»

إن العلم أول ما يجب أن أحتويه من أجل أن أطور في حياتي، وأحقق رسالتي وأنجز مهماتي، وأن العلماء زينة الأرض وهم ورثة الأنبياء. وأن العلم كما بين الله سبحانه وتعالى قبل القول (واعلم أنه لا إله إلا الله)، وكانت أول كلمة أرسلت للنبي ﷺ (اقرأ)، وهو طريق القرب إلى الله والخشية: ﴿إنما يخشى اللهَ من عبادهِ العلماءُ﴾. والإنسان يُقدَّر بعلمه وعمله، ولا عمل دون العلم. والعلم مقدم على غيره كما قال الإمام البخاري في عنونته «العلم قبل القول والعمل». وأنا بالعلم أبلغ المنازل، وأفهم الأمور، وأحصل على المتعة في الظفر في المعلومة، وبالعلم أنير الآخرين وأكون لهم نافعاً ومعيناً. وأعلم أن الجهل مفسدة، ومضرة على النفس وعلى الآخرين. والجاهل أحمق، يريد أن ينفع نفسه وغيره فيضر نفسه وغيره. والجاهل عاهة على من حوله، مكلف في حياته، مسرف في أقواله، مقل في عمله، ظالم لنفسه وللآخرين، والجهل من الظلم للنفس والآخرين. والعلم نور، ودلالة على العقل، وبه يكون الإنسان شريفاً مقدراً. وكم من عالم فقير مقطوع الأصل نال الشرف والريادة، ومن سليل الأصل فاحش الغنى بجهله ضيع نفسه وقومه. إن العلم رفعة في الدنيا ورفعة في الآخرة. وأنا وآخرون في علمنا ننهض بمجتمعنا وبأمتنا. إن العلم أولوية حتمية في حياتي. وصدق من قال: «تقف الحياة عندما يقف التعلم»، وأنا دائم التعلم.

مثال في الإجابة على «لماذا» في الجانب العلمي على الطريق الإنشائية

شكل (١٤)

الجانب الروحاني

«أن أكون على مستوى روحاني رفيع في حب ربي وخشيته، وفي التعامل مع البشرية والكون بحب مطلق وإيمان متدفق وهدوء يملئه التوكل»

للجانب الروحاني أهمية:

- ❖ لأن الإيمان في أعماق الجانب الروحاني، وهو الأهم عندي.
- ❖ لأن الإنسان الروحاني متصل بالله دائماً يملأ قلبه الرجاء.
- ❖ لأن السبب من وجودنا في الحياة هو الله، أفلا أكون عبداً شكورا؟
- ❖ لأني أريد رضى الله، وهو عندي غاية قصوى.
- ❖ لأني أريد الفوز بالجنة، ورفقة النبي ﷺ وصحبه والأحبة.
- ❖ لأني أريد أن يبارك الله في حياتي إذا تباركت روحي.
- ❖ لأن الروح تدير العقل، والعقل يدير الجسد.
- ❖ لأن الإنسان الروحاني مترفع عن سفاسف الأمور.
- ❖ لأن الإنسان الروحاني يتعامل مع الناس بحب مطلق وهدوء يملئه التوكل.
- ❖ لأن الروحانية توجد المعاني العميقة في التوكل والإيمان بمبدأ الوفرة والطمأنينة والسلام الداخلي.
- ❖ لأن العمل في الجانب الروحاني يزيل المخاوف ويجلب الشجاعة، ويخفف المقالق ويجلب الطمأنينة، ويريح البال ويصرف الوساوس، ويدفع الحزن ويستبدلها بالسعادة.
- ❖ لأن الإنسان الروحاني متصل بالكون والطبيعة اتصال المقدر والمحب.

مثال في الإجابة على «لماذا» في الجانب الروحاني على طريقة النقاط المختصرة

شكل (١٥)

* **تحديد الأمنيات في الحياة**

الآن قد حددت التالي:

❖ رسالتك العامة في الحياة (صفحة ٤٥).

❖ مجموعة من الجوانب المهمة في حياتك ورسالة كل جانب منها (صفحة ٥٦).

❖ أهمية كل جانب (صفحة ٩٨ إلى صفحة ١٠٧).

هذه معالم رؤيتك، وتذكّر أنه بإمكانك العودة متى شئت للتعديل. أريد منك في هذا الجزء من البرنامج أن تطلق لعقلك العنان.. هنا منتهى ظنك.. كن مستعداً لكتابة قصة حياتك الآن. دعني أنبهك بأن رؤيتك يجب أن تتوافق مع رسالتك. إذا كانت رسالتك اجتماعية فالجانب الاجتماعي قد يكون الأهم بالنسبة لك، بعد الروحاني، وإذا كانت رسالتك دعوية فيجب أن تضع الجانب الدعوى كأحد الجوانب الرئيسية بالنسبة لك وهكذا.

التنبيه الثاني ألا تنسى كما قلنا نفسك في الأهداف، وأهم ما أقصده التطوير الذاتي، فهذا الجانب في غاية الأهمية. ينبغي أن تعرف أن هذا العصر عصر المعلومة، والذي لا يتطور كل يوم تفوته سنة، والذي لا يتطور لمدة سنة يعيش في عصر سابق، ويتعداه الزمن. لا يمكن أن تكون سعيداً وناجحاً في زمن يتطور بالدقيقة وأنت تعيش في معلومات الثمانينيات والتسعينيات وتقتات المعلومة من المجلة والجريدة. إن العلم في مثل هذه البرامج وأمثالها، وفي الكتب والدورات التدريبية وما شابه ذلك. ينبغي أن تجعل من أهدافك الرئيسية التطور الذاتي.

التنبيه الثالث ألا تنسى أهلك. فأنت لا تعيش وحدك ورسالتك ينبغي أن تكون من ضمن بيئة أو جماعة من الناس محيطة فيك. إن أهلك جزء منك فاحملهم معك.

الآن سوف تكتب في هذه الأوراق التالية الأشياء التي تود أن تحققها في

نهاية حياتك على هذه الأرض. هناك مجموعة طرق يمكنك أن تنفذها للحصول على هذه النتيجة. الطريقة الأولى أن تتخيل أنك وبعد دفنك قد وقف شخص بمقربة من قبرك أو في عزاك ثم صار يتحدث عنك وعن مناقبك والأشياء التي حققتها في حياتك. الطريقة الثانية أن تتخيل بعد مماتك صفحة في الجريدة أو المجلة تتحدث عن مناقبك ونجاحاتك التي حققتها في حياتك. الصورة الثالثة، إذا كانت فكرة الموت تزعجك، أن تتخيل أن عمرك في الثمانينيات وتجلس في مكتبك الخاص أو صالة الاستقبال وهناك صحافي يلتقي معك ليدون ذكرياتك، أو تتخيل أن تجلس في الشتاء بقرب المدفئة، وأحفادك يجلسون حولك وبأيديهم أقلام وأوراق يكتبون تجاربك وأنت تعدد عليهم نجاحاتك. أو أن تتخيل أنك تجلس في مكان تكتب فيه ذكرياتك حتى تنشرها على الملأ أو تعطيها لأحد بعدك يستفيد منها. أو تتخيل كتاباً فيه سيرتك الذاتية ومذكرات نجاحاتك التي حققتها في حياتك. أختر ما شئت. افتح لعقلك العنان[1].

المهم أن تخط كل ما تتمنى أن تحققه في هذه الحياة. هناك رجاء واحد عند فعل هذا التمرين، أطلق لعقلك العنان، لا تحده، لا تضيق عليه، فقط أطلق له العنان، دع عقلك يكتب كل شيء تتمناه، كل شيء دون قيود! سوف نأتي للواقعية والعقلانية لاحقاً. الآن فقط أكتب كل ما تتمناه دون أي شد أو تفكير فيما إذا كان ممكنا تحقيق ذلك أو لا، فقط اكتب. ربما تحتاج ساعة أو يوماً أو أكثر، خذ كامل وقتك، المهم ألا تكمل حتى تقوم بعمل هذا التمرين لأن بقية المادة التخطيطية تعتمد عليه.

---

١ - يمكنك أن تستعين بشريط استرخاء من أشرطتنا لتكون في حالة استرخاء واستعداد، تذكر أن هذه الجلسة قد تكون أهم جلسة في حياتك. افعل ما تستحقه هذه الجلسة حتى تنتج شيئاً يستحق أن تعيش من أجله.

دعني فقط أنبه عليك بأن تشمل في طموحاتك وأحلامك مرة أخرى جوانب، وهي: الجانب الروحاني والمتعلق بربك ودينك وقيمك، والجانب النفسي المتعلق بنفسك وتطورها وثقافتها وتعليمها وعملها، والجانب الاجتماعي المتعلق بأهلك وأسرتك وأولادك وأحفادك وأصدقائك، والجانب الجسدي المتعلق ببدنك وصحتك. ما الذي تريد تحقيقه في الجانب الروحاني؟ ما الذي تريد تحقيقه في الجانب النفسي؟ ما الذي تريد تحقيقه في الجانب الاجتماعي؟ ما الذي تريد تحقيقه في الجانب البدني؟ إذا كنت قد حصلت على برنامج السعادة في ثلاثة شهور فأنت تعرف تماماً ما نتحدث عنه هنا. انتبه من أنك تكتب الخطط الاستراتيجية أي التي هي منتهى ما تتمناه في كل جانب، يعني لا تكتب مثلاً شراء سيارة! ليست هذه أمنية استراتيجية، أكتب مناقبك، ممكن أن تكتب في الجانب العلمي مثلاً الحصول على درجة الدكتوراه في علم الاجتماع، ولا داعي لذكر الحصول على درجة الماجستير في علم الاجتماع لأن هذا تلقائي إلا إذا كنت تقصد الماجستير في اختصاص ثان. على أية حال، دون منتهى أحلامك وطموحاتك في كل جانب من هذه الجوانب المهمة ثم عاود. كن خيالياً، احلم كطفل، لا تكن واقعياً، افعل ثم عاود قراءة المادة. تركت لك عشر ورقات، استعمل ورقة لكل جانب على الأقل، استعن إن شئت بأخرى إذا احتجت. اهمل خانة الدرجة الآن.

اقتراحات لتهيئة الجلسة الاستراتيجية لمنتهى ما تريد من الحياة

- صورة رجل يحكي مناقبك بعد موتك
- تغطيات تلفزيونية أو صحافية عن مناقبك في الحياة
- فلم وثائقي أو مسلسل عن نجاحاتك وسيرتك
- كتاب عن سيرتك الذاتية والنجاحات التي حققتها
- جلسة شتاء عند المدفأة تحكي فيها لأحفادك نجاحاتك في الحياة
- لقاء صحافي أوإذاعي أو تلفازي تحكي فيه عن نجاحاتك في الحياة
- منظر وأنت في الكبر تكتب سيرتك الذاتية وتاريخ حياتك

اقتراحات لاستعدادات هذه الجلسة

- الجلوس في مكان هادئ أو شاعري أو مع الطبيعة أوخلوة بعيدة..
- أوراق بأحجام مناسبة لك وألوان كثيرة لتلوين لوحة حياتك.
- اعمل رسمة شبيهة بالرسمة التي للآخرة أو خطة الـ٥٠٠ سنة إن أحببت أو اخترع. أفكاراً جميلة أو اكتب كل أمنية في كرت... كن مبدعاً.
- احجز وقتاً (قد تكون جلسات) اسبقها بجلسة استرخاء وتأمل وبُعد عن المقاطعات.
- أعط لهذه الجلسة أهمية قصوى جداً واعتبرها طارئ ومهم.

الجانب	الرؤية	الدرجة
التطويري	* الوصول إلى مرحلة أمير في نادي السعادة ثم المشاركة في عضوية مجلس الإدارة. * الحصول على درجة الحزام الأسود دان ماستر في الكونغ فو * التمكن من جلسات التأمل العميقة (ساعة للجلسة الخلوية) * حضور ١٠٠ دورة تدريبية بمعدل دورة في الفصل * التحكم في المشاعر بحيث أديرها بعقلي ولا تملك إدارتي	
الجسدي	* الحصول على درجة ماستر في التاي تشي * الحصول على درجة ممارس في مجموعة فنون إدارة الذات، NLP، خط الزمن، تنويم، إدارة ... * طولي ١٧٧سم وزن ٧٠كم، شعري...[١] * صحتي ممتازة أركض يومياً صباحاً، أسبح مرة في الأسبوع. * أمارس جلسة تأمل وتدريب تاي تشي كل... * نشاطي الجنسي... *	

مثال لأمنيات الاستراتيجية

١ – ليس بالضرورة أن تلتزم بنفس الطول أنت حر الأمور تتغير. حدد ما تريد لكن بحدود مقبولة. ليس بالضرورة أن تلتزم بنفس الشكل. طور قليلاً. جمل بعض الشيء حسن شيئاً.. الأمور متغيرة.

الدرجة	الرؤية	الجانب

نموذج كتابة الأمنيات الاستراتيجية

الجانب	الرؤية	الدرجة

نموذج كتابة الأمنيات الاستراتيجية

*** تحديد الأولويات:**

المفروض أنك تكون الآن قد كتبت مجموعة من منتهى الأماني التي تود أن تحققها في حياتك وقبل مماتك وفي جوانب مختلفة مهمة بالنسبة لك. الآن سوف نتعلم الأولوية. قم بتحديد الأولوية لهذه الأعمال، مر على كل صفحة من الصفحات التي تمثل جوانب مهمة في حياتك ثم صنف كل عمل وفق التقسيم الأولوي التالي: ABC بحيث يكون A مهم جداً ولابد من تحقيقه و B مهم و C

الآن أصبح لديك أمنيات ومحددة بأولويات. في الصفحة التالية أكتب فقط الأمنيات التي صنفتها A واهمل الباقي. أكتب في صفحة الخطة الاستراتيجية الجوانب ثم تحت كل جانب تلك الأمنيات المصنفة بـ A. مرة أخرى أكتب A فقط واهمل الباقي.

إن التركيز سر من أسرار الإنجاز والنجاح والسعادة. وإن الإنسان الذي يريد أن يحقق كل شيء لا يحقق شيئاً، بينما الإنسان الذي يركز تنحاز له الحياة. إن الحياة تحب الشخص الذي يركز، أما المشتت فالحياة لا تلقي له بالاً. ركز على الأهداف ذات الأولوية القصوى والتي صنفتها A فقط. لا تبالي بـ B وC فعادة ما تتحقق تلقائياً. اكتب أهدافك الاستراتيجية الآن في الورقة التالية، وتأكد من أنها تشتمل على الجوانب الرئيسية الأربع التي ذكرناها، وتشمل الوضع المالي والوظيفي إن شئت. اكتبها وتأكد من شموليتها، هذه الأهداف هي التي ستعمل عليها للسنوات الخمس القادمة على الأقل. إن شئت أن ترجع وتعدل فيمكنك ذلك.

الآن اكتب في خطتك الاستراتيجية في الصفحات التالية فقط الأهداف التي صنفتها بـ A ثم عاود. وضعت لك خمس أوراق يمكنك الزيادة عليها إن شئت.

الخطة الاستراتيجية للحياة (الأولويات)

الجانب	الأهداف

الخطة الاستراتيجية للحياة (الأولويات)

الجانب	الأهداف

كم هو ضروري أن يحدد الإنسان أولاً ما يريد، فبعد تحديد ذلك فقط يأتي سؤال كيف؟ كثيرون يسألون: كيف أكون سعيداً أو ناجحاً، وأسأله: ما السعادة؟ والنجاح عندك؟ فيقول: يعني أن يشعر الإنسان بكذا وأن يحقق ما يريد، ثم أسأل وما الذي تريده؟.. ها.. آه.. يعني.. لا أدري!! كيف يسعد وينجح من لا يدري؟! لابد أن يدري أولاً. قم الآن بشكر نفسك لاهتمامك في طموحاتك وأمنياتك.

لقد صار لديك الآن أهداف محددة ومهمة وتستحق العيش من أجلها. نريد قبل أن نتحدث عن خطة التنفيذ (Action Plan) أن نذكر شيئاً في إدارة الأمنيات بعد أن كتبناها كلها ثم صنفناها وأصطفينا منها المهم جداً فقط، وهو كتابة ملخصاً عن حياتك المستقبلية.

أنا، شخصياً، وضعت خطتي على شكل كشكول جميل وملون. بدأتها في عنوان عريض ثم اسمي ثم هدف استراتيجي دنيوي بعيد المدى وآخر آخروي ثم كتبت لكل جانب أهميته وسبب أولويته، ففي الجانب الروحاني: كتبت الله والجنة والدافعية ونيل شرف الآخرة وغير ذلك، وفي الجانب الشخصي ذكرت التمتع والسعادة والنجاح وغير ذلك. مرة أخرى قم بتجميل هذا المؤلف بقدر ما تستطيع، استعن بالرسومات والألوان، الأمر يستحق فهذه حياتك أنت الآن تكتب تفاصيلها.

قرأت لأحد الكتاب الاستراليين كتاباً ينصح فيه بكتابة سيناريو الحياة. إن هذه الفكرة رائعة، هو يسميها (Life Script)، ممكن أن تكتب مختصراً لمستقبل حياتك. اكتب كم صفحة (من صفحتين إلى مائة). ستعجب إذا قرأت هذا الكلام بعد عشر سنوات كيف يتحقق منه الكثير. السبب أن الله يقول: «أنا عند ظن عبدي بي، فليظن بي ما شاء». إن أغلب الناس أصلاً كتب مستقبله

المرير والتعيس والفاشل. سله عن الدنيا والمجتمع والناس واسمع سيناريو حياته. أنت مختلف. هذا الكلام فصلت فيه بدقة في قانون الجذب في برنامج السعادة في ثلاثة شهور وفي برنامج «كيف تصبح متفائلاً؟» فلا نعيد الكلام هنا.

إذاً جمِّل هذا الكتيب وهو الطلب الأول، جمل كتاب حياتك، واكتب قصتك.

* **خطة عمل** (Action Plan):

الآن نريد أن نكتب الخطة. كل الذي فعلته حتى الآن أنك كتبت رؤيتك أي آخر أمنياتك والتي ستتركها عند ذهابك إلى الدار الأفضل، نريد الآن أن نكتب كيف تحقق هذا الكلام.

ستجد ورقة مكتوب عليها خطة عمل، وفيها جدول عمل موجود فيه خمس خانات، الأولى للرقم التسلسلي، والثانية للإجراء المرحلي الذي ستعمله لتحقيق الهدف الاستراتيجي، والثالثة لتاريخ البدء في العمل، والرابعة لتاريخ الانتهاء وإنجاز العمل المطلوب، والخانة الخامسة خالية لأي ملاحظات تود أن تضيفها لنفسك، وقد وضعنا لك نسخاً ويمكنك التصوير عليها.

إن المطلوب منك الآن أن تضع خطة لمدة سنة واحدة أو سنتين فقط، يعني متوسطة المدى، ويجب أن يكون كل إجراء في الخطة يوصل إلى الهدف. أولاً ضع السنة في أعلى الصفحة تحت عنوان خطة عمل، ولنأخذ مثلاً.

لنفرض أن من أهدافك الروحانية الاستراتيجية حفظ القرآن الكريم كاملاً. حدد كم جزءاً سوف تحفظ هذه السنة؟ لنفرض أنك قررت حفظ جزأين هذه السنة. سوف تكتب في الإجراء حفظ جزئي ٢٦ و٢٧ من القرآن الكريم. في تاريخ البدء ستكتب مثلاً ١٠ يناير وفي تاريخ الانتهاء ستكتب ٣٠ نوفمبر. هذا سيكون الإجراء رقم واحد.

العام ٢٠٠٢

الجانب الروحي

م	الإجراءات	تاريخ البدء	تاريخ الإنجاز	ملاحظات
١	حفظ جزء ٢٦ . ٢٧	١٠ . ١	٣٠ . ١١	مع التفسير

الجانب العلمي وأن من أهدافك الاستراتيجية فيه الحصول على درجة الدكتوراه في علم الاجتماع، وأنت حالياً لديك فقط الثانوية أو ليسانس آداب علم اجتماع. إذا كانت لديك الثانوية فهدف هذه السنة سيكون التسجيل في إحدى الجامعات عن بعد، بحسب ما يناسبك. ومن كانت له غاية فلن يعدم الوسيلة. لو كنت تحمل ليسانس آداب مثلاً فسوف يكون هدفك التسجيل في برنامج الماجستير، وهكذا. قد توزعها إلى إجراءين مثل أن تقول ولنفرض أنه إجراء (١٠): مراسلة الجامعات للحصول على قبول في درجة الماجستير. تاريخ البدء سيكون ١ فبراير وتاريخ الإنجاز سيكون في ٣٠ إبريل، وفي الملاحظات ستضع مصر ولبنان والأردن مثلاً، الإجراء الثاني في الدراسة، سيكون تاريخ البدء ١٥ سبتمبر حيث غالب بدء الدراسة في العالم، وأما تاريخ الانتهاء فسيكون طبعاً حتى نهاية السنة وسيستمر بعدها يعني ستضع ٣١ ديسمبر، وهكذا تكمل بقية الإجراءات (أنظر المثال).

م	الإجراءات	تاريخ البدء	تاريخ الإنجاز	ملاحظات
١				
..				
١٠	مراسلة الجامعات (ماجستير علم اجتماع)	١ فبراير	٣٠ أبريل	مصر ولبنان والأردن
١١	التسجيل واختيار الجامعة	١ أغسطس	١٠ أغسطس	
١٢	بدء الدراسة	١٠ سبتمبر	٣١ ديسمبر	

شكل رقم (١٦)

ضع لكل هدف استراتيجي على الأقل إجراءاً واحداً ولا تفوّت هدفاً ولو بعمل شيئ بسيط. إن رسم هذه الخطة السنوية قد يحتاج وقتاً، وربما يحتاج مساعدة مختصة. أنا وأعضاء فريق المستشارين في مركز الراشد نعطي جلسة لوضع خطة أو حسم صراع داخلي عن طريق الإنترنت، إذا احتجت ذلك فاحجز موعدك من المركز أو عن طريق الإنترنت[١] .

١ – كل العناوين في أخر الكتاب.

الجانب: السنة:

خطة عمل (Action Plan)

م	الإجراء	تاريخ البدء	تاريخ الإنجاز	الملاحظات

إذاً حتى هذا الحد نكون ختمنا الخطة التنفيذية. افعل بداية كل سنة مثل هذه الخطة. إذا كنت في خلال السنة فقم بعمل خطة حتى نهاية السنة، ثم ابدأ من السنة الجديدة بالخطة الجديدة. افعل الخطة ولو كنت لا تنفذ أكثرها. الذي يخطط ولا ينفذ خير من الذي لا يخطط بتاتاً. الأفضل منهما طبعاً الذي يخطط وينفذ. هذا أنا وأنت إن شاء الله.

يحسن أيضاً أن تضع تصوراً وسطاً بين رؤيتك الاستراتيجية وبين خطتك السنوية، أي خطة متوسطة المدى، يعني خطة عشرية أو خمسية. إن طريقتي التي أسلكها في مركز الراشد أن أطلب من كل عضو من فريق العمل أن يعمل التالي:

- ❖ يكتب بالكبير سنة ٢٠١٠ (هذا كان في بداية سنة ٢٠٠١).
- ❖ يكتب اسمه بالكبير، وله أن يختار الاسم الذي يحب أن يعرف به.
- ❖ يكتب تحته مسماه الوظيفي الذي يتمنى أن يصل إليه[١].
- ❖ ثم يكتب شرحاً مبسطاً عن المهام التي يقوم فيها من صميم مهمته تلك.
- ❖ ثم يطلق على رؤيته تلك مسمى، مثل: «خطة الطائر المحلق»، «رؤية الصقر الحادق»، «خطة الغزال السريع»، أحدهم سماه «F16 المقاتلة»!
- ❖ ثم يضع خطته لهذه السنة.

يمكنك أن تضع رؤية عامة تشمل كل الجوانب المهمة بالنسبة لك، ولك أن تخصص رؤية خاصة لعملك أو تخصص رسالتك، ثم لا شك رؤية عشرية للمؤسسة التي تعمل فيها.

إن الدول التي تضع خطة خمسية فحسب دول قليل فيها كلمة الفشل. إن

---

[١] أحدهما كتب مدير عام مركز الراشد، طبعاً هذا كان مكاني! وهو خيار جيد، فغيرت انا إلى رئيس مجلس إدارة المجموعة.

أقل خطة استراتيجية على مستوى الدولة يجب أن تكون مئوية (١٠٠ سنة)، ثم تفصل الخطط الأصغر وفق الظروف. إن علماء صهيون وضعوا خطتهم لمدة مائة سنة في بال في سويسرا سنة ١٨٨٩م، وحددوا موعد إقامة الدولة في ١٩٤٩م وأقاموها في ١٩٤٨! بل بعضهم حدد نهايتها في عام ٢٠٢٢!! منهم طبعاً. يعني التخطيط يصعب الحديث عنه هنا ونحن نتكلم عن سنة أولى تخطيط. هذا البعد بتخطيط الاحتماليات، يعني خطة أ (Plan A)، وخطة ب (Plan B)، وخطة ج (Plan C)، وخطة دال (Plan D)!!، مفصلة على ٥٠٠ سنة، ومئوية، وعشرية، وسنوية! ذلك أن الظروف تتغير. وهذا النوع قمة في التخطيط السليم. وهي فكرة ابتكرها للغرب تشيرشل لما كان يخوض الحروب، وكان يقول: «I have a plan B»، يعني لدي خطة ب، يقصد في حالة فشل خطة أ. وليست الفكرة غربية، بل كان النبي ﷺ يتميز فيها إذ كان يضع الخطة لعامة الناس ويوري حتى ينقل ذلك المنافقون والجواسيس ثم يفعل خطته التي يحدث بها أصحابه، وقد يغير في الطريق أيضاً من خلال مشاورته مع وزراءه الخاصين ومجلس مشورته. وقد كان من بين البارعين في التخطيط العسكري سيف الله المسلول خالد بن الوليد رضي الله عنه، الذي هزم أكبر قائد تاريخي عسكري محنك، وهو القائد الفارسي رستم في معارك ضارية عجز رستم عن مجاراتها، واستسلم لتخطيط خالد. وقد جمعت فترة القادسية واليرموك في زمن عمر رضي الله عنه عقليات في التخطيط لم تجتمع في الدنيا من قبل، فقادوا المعارك بخطط محكمة، وبأدب إنساني رفيع، لم يخطفوا فيه سائحاً، ولا أسروا فيه مسلماً، ولا قتلوا فيه بريئاً أو عابداً، ولا انشغلوا فيه بهدم الآثار، أو تحريم

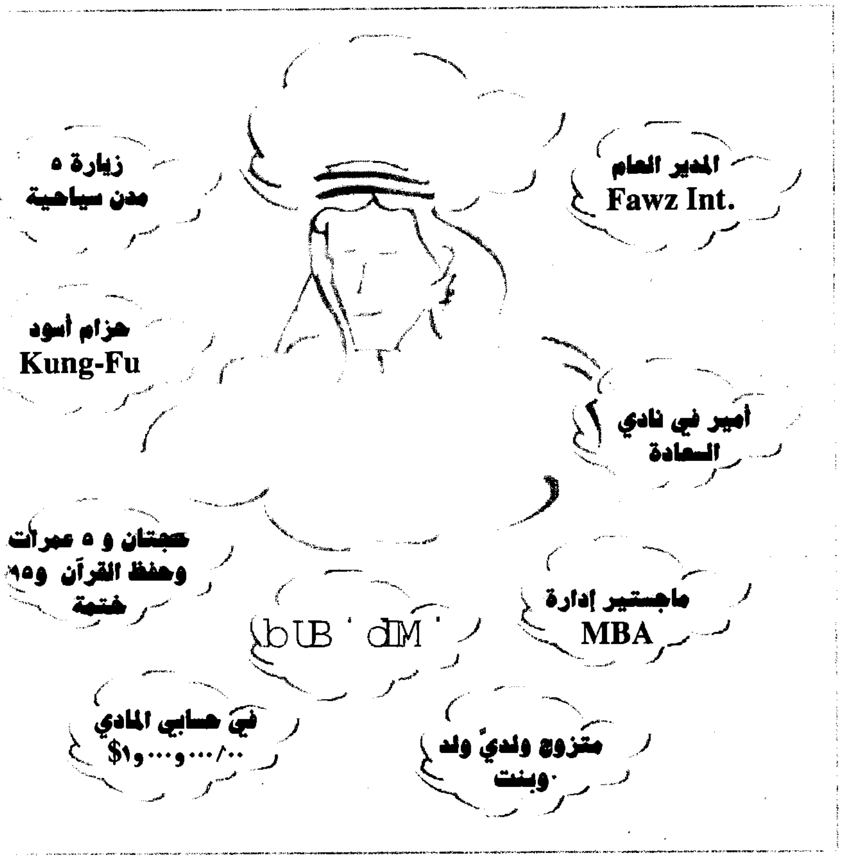
قيادة الجمال على النساء، ولا يهدم العمارات والمباني، بل أعطوا أكثر مما أخذوا، وعمروا أكثر مما دمروا، وناقشوا وأقنعوا أكثر مما حاربوا وقتلوا.. واجتمع في مجلس واحد تحت قيادة واحدة لا يحارب أحدهم الآخر ألبته: سعد بن أبي وقاص، وشرحبيل بن حسنة، والمقداد بن الأسود، والقعقاع بن عمرو، وخالد بن الوليد، وكان أخوتهم مشغلون في الجهاد في اليرموك يقودهم الداهية الحكيم عمرو بن العاص، وآخرون في القيادة في المدينة، وآخرون في العلم في بغداد، وآخرون في العبادة في مكة، يشدوا بعضهم بعضاً. لم تكن هذه الصورة عفوية، بل كانت بتخطيط محكم. إن وضعنا اليوم أفضل من وضع الصحابة بكثير، بل شاسع وكما بين السماء والأرض من الإمكانات، لذا فالأمل عندنا أقوى ومساحة التفاؤل أكبر، ولنا فيهم قدوة رضي الله عنهم جميعاً.

أنا أتمنى أن أرى لفقط عشرين ألفاً منا خطة محكمة كما ذكرناها في الكتاب، فعندها أبشر بخير الله فإنه قادم. أمة عندها رؤية واضحة غير الحجارة والاستشهاد لأمة حرية بالنصر والقيادة والريادة والتمكين[1].

---

١ – رمي الحجارة والاستشهاد في سبيل الله والذب عن الوطن أسمى الأمنيات عند الإنسان الصادق مع ربه ونفسه ووطنه، لكن سياسة الأمة التي تحتمي بأطفالها الذين يذبحون ذبحاً، وشبابها الذين يقتلون قتلاً، سياسة النعامة! والحجارة والاستشهاد سوف لن تحرر فلسطين ولا حتى غزة، رغم أني شخصياً أرى أن المقاومة يجب أن تستمر حتى لا تنطفئ الأمة ألبته. فمقاومة متواضعة خيرٌ من لا مقاومة واستسلام! ولنا في «حزب الله» مثلاً جيداً، فقد كانوا يخسرون، ولا أمل من نجاحهم بعمليات الاستشهاد. لكنهم وفجأة في الثمانينيات بدلوا خططهم وبدوا يحترمون الإنسان والمقاوم ويقدرون الحياة. فتغير الخط، وصار الإعداد، وشكلت لجان، وأسست مؤسسات، وصار الجنوب يعمر بالعمل والأمل والتعليم والتدريب والتخطيط والتنفيذ، وتحول العمل إلى عمل منظم ومحكم ومؤسسي، هنا اهتزت أركان العدو، وبدأ يتأرجح، حتى دحر وفر دون التفكير في العودة ما دامت هناك مقاومة بهذه الطريقة في الجنوب! ينبغي لحماس والجهاد وفتح وجماعات القلبين وجماعات وأحزاب أخرى أن يعيدوا الحسابات. ولحزب الله ان

الآن قم لعمل رؤية خاصة بك عشرية، أي للعشر سنوات القادمة. سوف تتفاجأ بعد عشر سنوات عندما ترى أكثرها أو حتى أكثر منها قد تحقق!



مثال لرؤية فوز الدين للعام ٢٠١١

شكل رقم (١٧)

لاحظ أن المثال في رؤية فوزي المقترحة للعام ٢٠١١م قد احتوت الجانب الروحاني: حفظ القرآن والحجة والعمرة وختم القرآن، والجانب الاجتماعي: متزوج وله ولد وبنت، والجانب العملي: مدير عام شركة فوز انترناشيونال، والجانب العلمي: ماجستير في إدارة الأعمال، والجانب الجسدي: حزام أسود في لعبة الكونغ فو، والجانب المادي: مليون دولار في حسابه الخاص، والجانب التطوعي التطويري: أمير في نادي السعادة، بل وحتى الجانب الترفيهي: خمس زيارات سياحية. ولاحظ أن المثال فيه تسميه لهذه الرؤية بعنوان «النمر الصاعد»، إذ لفظ النمور معروف عند الاقتصاديين أنهم القادمون بقوة، كما يطلق على النمور السبعة الاقتصادية الواعدة مثل ماليزيا، وهو لقب يعطي الحماسة للصعود والجد في تنفيذ المطلوب.

ولا مانع، مرة أخرى، أن تُجري بعض التغييرات على الرؤية من وقت لآخر. وجميل جداً أن تضع هذه الرؤية وتكبرها بحجم البوستر وتوضع في غرفة النوم حيث تراها يومياً[1].

الآن قم بعمل رؤيتك للسنوات العشر القادمة على لوحة وجملها ثم احفظها في مكان آمن أو علقها في مكان تتكرر فيه الرؤية.

إن المسألة الأخيرة في التخطيط هي التخطيط قصير المدى. إن براين تريسي (Tracy) أحد أكبر المختصين في التخطيط التسويقي والإنتاجي وأحد ملاك شركة نايتلجيل أندكونانت (Nightingale - Conant) يقول أن مجرد كتابة القائمة الأسبوعية لتنفيذ بعض الأشياء يزيد من الإنجاز إلى حد ٣٠٪. تصور فقط قائمة تأخذ منك ١٥ دقيقة تزيد ٣٠٪ من إنجازاتك!

إن الذي أقترحه أن تقوم مساء كل جمعة بكتابة مهمات لهذا الأسبوع،

١ - هناك مكتبات ومحلات تقوم بتكبير الصفحات إلى أحجام كبيرة وكبيرة جداً.

وتستقي مجموعة المهمات من خطتك السنوية. يعني لنفرض في إجراء (١) والذي قلنا أن فيه حفظ جزئي ٢٦ و٢٧ من القرآن الكريم، وفي إجراء (١٠) والذي قلنا أن فيه مراسلة الجامعات للحصول على قبول، سوف تكتب في المهمات في كتيب أو مذكرة جيب مثلاً:

مهام لهذا الأسبوع: السبت ٢٠٠٣/٥/١٠م

١ - حفظ عشر آيات من سورة الجاثية.
٢ - ....
.....
٧ - الاتصال بملحقيات الثقافة في سفارات الأردن ومصر ولبنان للحصول على أسماء الجامعات التي تقدم برنامج ماجستير في علم الاجتماع
٨ - سؤال مكاتب الدراسة في الخارج عن إمكانية التسجيل عن طريقهم ومدى التكاليف.
٩ - النظر في الإنترنت في مواقع هذه الجامعات والخدمات التي تقدمها
... وهكذا

مثال لمهام أسبوعية
شكل رقم (١٨)

ولك أن تقوم بشطب كل مهمة بعد أن تحققها. تفعل ذلك كل مساء جمعة أو بداية صباحية السبت وأنا أميل بقوة إلى مسائية الجمعة. إن تريسي يرى أن تضع قائمة أعمال يومية كل ليلة لليوم التالي. كلا الطريقتين جيدتان، اختر ما شئت لكن أرى أن تفعلها قبل النوم حتى تستفيد من برمجة عقلك الباطن خلال الليل. لقد وضعت لك جدولاً صور عليه ما شئت ثم اعمل على فعل ذلك.

إن هناك من الناس من يحبذ متابعة الخطة يومياً بدلاً من أسبوعياً وذلك بعمل هذه الترتيبات كل يوم صباحاً أو قبل النوم. إن الخيار لك وكلا الطريقتين فعالتان ما دمت تستمر على المتابعة، وقد وضعت لك أيضاً جدولاً للمتابعة اليومية، صوِّر عليه ما شئت، وحدد الحجم الذي تريد وأنت تنسخ عليه.

يخدم الهدف	الإجراء

مهام للمتابعة الأسبوعية   السبت / /

الإجراء	يخدم الهدف

الطرق السبعة للتخطيط لحياتك

دعني أذكرك فيما فعلناه حتى الآن وذلك للتخطيط لحياتك، وباختصار وهي ما أسميه بالطرق السبع لحياتك:

أولاً: اكتب جميع أمنياتك الاستراتيجية في كل جانب مهم من جوانب حياتك.

ثانياً: حدد الأولى فقط من كل هدف استراتيجي من هذه الأهداف.

ثالثاً: أكتب في ورقة مستقلة الأهداف الاستراتيجية الأولوية في حياتك.

رابعاً: ارسم رؤية عامة لعشر سنوات.

خامساً: حدد خطة تنفيذ سنوية لتحقيق الأهداف الاستراتيجية.

سادساً: داوم على كتابة قائمة يومية أو أسبوعية للمهمات المطلوبة لتحقيق إجراءات الخطة السنوية

سابعاً: توكل على الله وقم بصلاة الحاجة ركعتين تقرأ في الأولى سورة الكافرون وفي الثانية سورة الإخلاص ثم تقول في سجودك دعاء الحاجة المعروف، والله يوفقك.

إذاً حتى الآن قمت بعمل التالي:

١ ـ حددت رسالتك العامة في الحياة.

٢ ـ عينت جوانب مهمة في حياتك وحددت رسالة كل واحدة منها.

٣ ـ وضعت القناعات اللازمة لكل جانب من جوانب حياتك.

٤ ـ وضعت كل أمنياتك في الحياة.

٥ ـ حددت الأولوية منها.

٦ ـ وضعت رؤية للأعوام العشرة القادمة.

٧ ـ وضعت خطة سنوية تفصيلية قياسية مؤرخة.

٨ ـ جهزت نفسك للمتابعة اليومية أو الأسبوعية المستمرة.

قبل أن أختم دعني أهديك عشرة مقترحات تعينك في تحقيق رؤيتك وخططك المستقبلية:

(١) اقرأ خطتك الاستراتيجية من وقت إلى آخر، **كل شهر مرة مثلاً يعتبر جيداً. يجوز لك أن تغير وتضيف وتعدل فيها لكن لا تصاب بداء التغيير المستمر، علم نفسك تستمر حتى تنجز. إن البعض يهرب من حمل الإحباط برسم خطة جديدة كل فترة. بدلاً من خطة جديدة نفذ الخطة القديمة. إن سعادتك بالإنجاز خير من سعادتك بالتخطيط.**

(٢) اقرأ خطتك السنوية باستمرار، **كل يوم أو كل أسبوع وفق ما تختاره من المداومة على القائمة الرئيسية.**

(٣) تحمس لشطب المهمات يعني للإنجاز، **أفعل شيئاً دائماً للتقرب من هدفك، كل يوم أو كل أسبوع.**

(٤) حافظ على جلسات في الخيال في تحقيق خططك (Visualization). **استعن بتمرين الفلم الذهني الموجود في شريط قانون الجذب في برنامج السعادة في ثلاثة شهور.**

(٥) ادفع أمنياتك بتمرينات التوكيد **مثل تمرين ٢١ × ١٤ الموجود في برنامج السعادة أيضاً[١].**

(٦) تصرف وكأن الهدف تحقق. **مثّل وكن فعلاً مستيقناً.**

(٧) استعمل قاعدة العشرة سانتي. **يعني بداية الألف ميل خطوة بسيطة. كل يوم انجز شيئاً يعني ٣٦٥ إنجازاً في السنة يعني ٣٦٥٠ إنجازاً في العشر سنوات يعني ١٦٤٠٠٠ مهمة في ٤٠ سنة!!**

(٨) تحمل المسؤولية وكن على قدر من ذلك. **لا تماطل. تحمل مسؤوليتك في**

---

١ من أقوى التمارين الذهنية الجاذبة للقدر الخيري.

الحياة، فأنت كما ذكرنا عن الرافعي إما تزيد على الدنيا أو تصبح رقماً زائداً على الحياة.

(٩) تقبل التغيير وكن ليناً في المحاولات الجادة للحصول على النتائج. ليكن التطور ديدنك وهدفك.

(١٠) استعن بالله ولا تعجز. ما خاب من رجا ربه، فهو الذي لا يخيب أمل آمل ولا يضيع عمل عامل.

أخي الكريم أختي الكريمة:

الآن وقد تعلمت الطرق الصحيحة لرسم الرسالة ووضع الرؤي ابدأ بتنفيذها. أنت الآن لو بدأت في تنفيذ خطتك فأنت من ٢ ـ ٣٪ الذين يخططون ويقودون مجتمعاتهم والعالم. خذ الأمر بجدية وابدأ على بركة الله.. وفقك الله.

مقترح لمخطط متكامل لكراسة الرسالة والرؤية:

- ضع اسمك في مربع أول صفحة.
- اكتب رسالتك العامة في الحياة في الفقرة الثانية.
- ضع رسمة الخطة العشرية ثم اكتب العام الذي يصادف بعد عشر سنوات
- اكتب في أولاً: الجانب الروحاني ثم حدد رسالة هذا الجانب وثم أهميته وثم الرؤية الاستراتيجية في هذا الجانب.
- اكتب الخطة السنوية ثم ضع بين القوسين السنة التي ستحتوي الخطة.
- افعل نفس الأمر للجوانب الأخرى.
- احتفظ بخطتك التفصيلية هذه في مكان آمن وممكن ترجع إليه متى شئت.



فكرة للحصول على
السعادة الحقيقية
د. صلاح صالح الراشد
هذا الكتاب يعتبر حقاً منهجاً مختصراً لمن أراد العيش بسعادة ونجاح.
بعد قراءتك للكتاب ستخرج بالحصيلة التالية:
ما السر وراء تعاسة البعض وتعاسة الآخرين ؟
ما التعريف الحقيقي للسعادة ؟
ما هي مسببات السعادة ؟
كيف نستطيع أن نفهم معاني السعادة وصفاتها حتى نحققها متى شئنا؟
ما صفات الإنسان السعيد ؟
ما القناعات والأركان الرئيسية للسعادة ؟
التطبيقات العملية للحصول على السعادة ؟
هذا الكتيب يجيبك على كل هذه الأسئلة ويسطر لك فيه د. صلاح الراشد خلاصة البحث من مئات الكتب التي تحدثت عن السعادة في الحضارات الثلاثة: الشرقية والغربية والإسلامية، ومن خلاصة إحتكاكه بآلاف الأشخاص السعداء وغير السعداء.
هذا الكتاب يجب إقتناؤه
الكويت 2 666 206
دبي 34 555 35
الدوحة 4 36 36 09
القاهرة 76 288 70
الرياض 455 9661
جدة 86 444 14
أبها 229 2776
القصيم 841 44 51
الخبرة 82 51 889
البحرين 1777 666 2
مركز الراشد
Al-Rashed Center
www.alrashed.net
center@alrashed.net

د. صلاح صالح الراشد

إن الحب مهارة مكتسبة غالبية الناس لايعرفون عنها شيئاً . أن لا تعرف هذه المهارة يعني إنك معرض للعيش في كراهية وحسد وتعاسة ! هذا الكتاب يبين لك معاني الحب المطلق وكيف تكسب من خلاله في تطبيقات عملية ومبسطة محبوبتك وشريكة عمرك .

بعد قراءتك هذا الكتاب سوف تخرج بالتالي :

- قيمة ما تحتاج إليه.
- قاعدة "الفرق بين الفعل والفاعل".
- شروط السعادة الزوجية.
- سيكولوجية الأمان لدى الزوجة.
- الاستماع والفهم وكيفية التطبيق.
- تمرين [illegible] ان.
- طريقة إدارة الحوار الأسري.
- ٧ طرق لمساعدة الزوجة للتخلص من [illegible].
- غرفة النوم : [illegible] ة والمعاملة.
- ٩ [illegible] لجلسة عاطفية مع الزوجة.
- كيف تتلقى الوعي والمعرفة ؟
- أين تطلب الإستشارة وكيف إذا احتجت لها ؟
- تمارين وجداول ومعلومات قيمة جداً في سيكولوجية العلاقات بين الزوجين

هذا الكتاب منهج إلزامي لك أو لزوجك



الكويت 2 666 206 | دبي 34 555 35 | الدوحة 4 36 36 09 | القاهرة 76 288 70

الرياض 455 9661 | جدة 66 444 14 | أبها 229 7776 | الدمام 841 44 51 | المدينة 82 51 889

البحرين 1777 666 2 | مسقط 6 999 46 | الجزائر 550 450 | حيدرأباد 557 666 20

www.alrashed.net center@alrashed.net



كن مؤثراً
وكيف تخطط لحياتك ؟
د. صلاح صالح الراشد
مع هذه الدورة إمكانية الحصول على شهادة معتمدة من د. صلاح الراشد
في هذه الدورة :
❖ تعريف بعلم الـ NLP
❖ أركان النجاح الثلاثة ❖ الإيماءات
❖ كيف تكتشف محدثك ؟ ❖ كيف ترسم رسالتك
❖ الأنماط الثلاثة للناس ❖ كيف تخطط
الكويت ت: 2 666 206 - 2 666 207

فهرس الموضوعات

فهرس مفصل

قالوا في الكتاب

« إنه ضرورة حيوية لكل فئات الأعمار ، لقد بات هذا الكتاب الذي قرأته بتمعن وخلوة أحد مقومات التربية لدي فهو مقرر ثابت لأبنائي جميعاً ، وهو من أهم أساليب التوجيه لدي في مجال العمل »

د. محمد أحمد الجار الله
وزير الصحة

« هذا الكتاب موضع عناية خاصة نطالع عبر صفحاته أبعاد الرؤية الجياشة الصائبة التي أبدعها فكركم وصاغها قلمكم فجاءت رسالة تنوير وهداية في درب الحياة »

د. مساعد راشد الهارون
وزير التربية والتعليم العالي

« قيم بمادته العلمية التي تهم جميع شرائح المجتمع »

السيد جاسم محمد الخرافي
رئيس مجلس الأمة

« إبداع ثقافي رائع .. إنتاج غير مسبوق لا في كتابته ولا فكرته »

السيد مبارك فهد الدويلة
عضو مجلس الأمة

« جهد متميز هذا الذي بذلتموه »

السيد أحمد يعقوب باقر العبد الله
وزير العدل

« د. صلاح الراشد من المبدعين الذين جمعوا بين الأصالة الأسلامية والفكر الحديث ومزجها بتخصصه في علم النفس لينتج لنا كتاباً رائعاً هو كيف تخطط لحياتك »

د. طارق محمد السويدان
رئيس مجلس إدارة شركة الإبداع الخليجي



هذا الكتاب

يرى الدكتور صلاح الراشد أن السعداء الناجحين في التاريخ والحاضر هم أصحاب رسالة ورؤية وأن الرسالة متعلقة في السعادة والرؤية متعلقة في النجاح ، ومن كان ذا رسالة نال السعادة ، ومن كان ذا رؤية نال النجاح ومن جمع بين الرسالة والرؤية جمع بين السعادة والنجاح.

ويقول أن القاعدة تنص على أنك إذا فشلت في التخطيط فقد خططت للفشل وأنك إذا لم تخطط لحياتك أصبحت من ضمن مخططات الآخرين تلقائياً.

ويذكر أن ما نسبته أقل من ٣٪ هم الذين يخططون فقط في الدنيا اليوم وأن نسبة الأغنياء ١٪ والمكتفين مادياً ٤٪ فقط ونسبة السعداء أقل من ٣٪ في الدنيا وهذه النسبة من الأغنياء والسعداء محصورة في الذين يخططون فقط.

ويرى الراشد أنه من الخطورة أن يكون بدون رسالة ورؤية فضلاً عن المؤسسة والدولة والأمة وأن عشرين ألفاً بخطة محكمة يكفون ليقوموا أمة عظيمة وهو يدعوا الأمة الآن لوضع رسالتها ورؤيتها على الأقل على المستوى الشخصي.

في هذا الكتاب الفريد في طرحه وطريقته العملية يأخذك د. صلاح الراشد خطوة بخطوة لعمل التالي :

- رسم رسالتك بالحياة.
- وضع رؤية ال ٥٠٠ سنة
- تحديد مخطط العشرين سنة.
- تحديد الخطة الخمسية.
- تحديد رؤية الآخرة.
- كتابة خطة حياتك.
- تحديد الخطة العشرية.
- تحديد الخطة السنوية.
- تعلم المتابعات الإسبوعية واليومية

سوف تخلص في نهاية الكتاب بوضع رسالة واضحة ورؤية استراتيجية محددة تمنحك سبباً للحياة وتعطيك راحة بعد الممات.

في خلال هذا الكتاب سوف تكتب سيناريو حياتك الذي حتماً سيتحقق وفق خطط. إننا نحقق يومياً ما خططناه بالأمس بعلمك وبغير علم في هذا الكتاب سوف تتعلم كيف تصنع حياتك بعلم.

www.al-rashed.net

شركة مطابع المدينة ١٦١٧١٥٢(٢٠٢)

متخصصون في التنمية البشرية
Specialized in Human Development

مركز الراشد
Al-Rashed Center
حيث التغيير يبدأ من الداخل
Where Change Starts Within



الرسالة والرؤية

الكراسة العملية الشخصية

أولاً: الجانب ....

الرسالة: ....

....

أهميته: ....

....

....

....

....

....

الرؤية الاستراتيجية: ....

....

....

....

....

....

....

....



ا لخطة السنوية للعام

(   )

الجانب: السنة:

خطة عمل (Action Plan)

م	الإجراء	تاريخ البدء



تاريخ الإنجاز	ملاحظات

حقوق النظر لصاحبها